

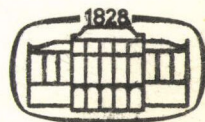
315.745

12
1978

GAZDASÁG- ÉS JOG- TUDOMÁNY

MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
GAZDASÁG - ÉS
JOGTUDOMÁNYOK OSZTÁLYÁNAK
KÖZLEMÉNYEI

XII. kötet 1-2. szám



GAZDASÁG- ÉS JOGTUDOMÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
GAZDASÁG- ÉS JOGTUDOMÁNYOK OSZTÁLYÁNAK KÖZLEMÉNYEI

A szerkesztő, bizottság tagjai:

EÖRSI GYULA, FRISS ISTVÁN, SZALAI SÁNDOR

Szerkesztő:

EÖRSI GYULA

Technikai szerkesztő:

MÁDL FERENC

KIADÓHIVATAL: 1363 BUDAPEST V., ALKOTMÁNY U. 21.
SZERKESZTŐSÉG: 1051 BUDAPEST V., MÜNNICH F. U. 7.

A Magyar Tudományos Akadémia IX. Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának Közleményei a *Gazdaság- és Jogtudomány* változó terjedelmű füzetekben jelennek meg, és az Akadémia IX. Osztályának munkájáról szóló tájékoztatóját, az Osztály előadó ülésein bemutatott dolgozatokat, magyar nyelven még nyomtatásban meg nem jelent értekezéseket közölnek a közgazdaságtudomány, az ágazati gazdaságtudományok, az állam- és jogtudományok, a szociológia, a statisztika, a demográfia, valamint az afro-ázsiai kutatások köréből. Évenként általában négy füzet jelenik meg.

A kéziratok a következő címre küldendők:

Gazdaság- és Jogtudomány
Magyar Tudományos Akadémia
IX. Osztályának Közleményei
1051 Budapest V., Münnich F. u. 7.

Ugyanerre a címre küldendő minden szerkesztőségi levelezés.

Közlésre el nem fogadott kéziratokat a szerkesztőség lehetőleg visszajuttat a szerzőhöz, de felelősséget a beküldött kéziratok megőrzéséért vagy továbbításáért nem vállal.

A *Gazdaság- és Jogtudomány* előfizetési ára 56 Ft. Belföldi megrendelések az Akadémiai Kiadó (1361 Budapest V., Alkotmány u. 21. Pénzforgalmi jelzőszámunk 215—11488.), külföldi megrendelések a „Kultúra” Külkereskedelmi Vállalat (1389 Budapest I., Fő u. 32., pénzforgalmi jelzőszám: 218—10990 43-790-057-181) útján eszközölendők.

A Magyar Tudományos Akadémia IX. Osztálya a következő idegen nyelvű folyóiratokat adja ki:

1. *Acta Oeconomica*, 2. *Acta Juridica*

Acta Oeconomica szerkesztősége: 1051 Budapest V., Münnich F. u. 7. *Acta Juridica* szerkesztősége: 1014 Budapest I., Országház u. 30.

INNOVÁCIÓ ÉS ADAPTÁCIÓ

(Akadémiai vitaülés, Budapest 1978. május 11)

Az MTA 1978. évi közgyűlése keretében a Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának közgyűlési osztályülésének napirendjén az „Innováció és adaptáció” szerepelt. A vitaülés előadója *Szabó Kálmán* akadémikus volt. Korreferensek voltak *Osztrovszki György* akadémikus, *Szalai Sándor* akadémikus, *Parányi György* kandidátus és *Bucsi László* kandidátus. A vitaülésen *Eörsi Gyula* akadémikus, osztályelnök elnökölt. Az alábbiakban *Szabó Kálmán* referátumának alapjául szolgáló tanulmányát és *Parányi György* írásban is beküldött korreferátumát közöljük.

SZABÓ KÁLMÁN

INNOVÁCIÓ ÉS ADAPTÁCIÓ

(Kísérlet az innováció politikai-gazdaságtani beillesztésére.)

Nem tévedünk túl nagyot, ha ezt mondjuk: vannak ma országok, melyekre újdonságtermelés a jellemző s mások, melyek adaptálni tudják a külföldi eredményeket; végül, amelyek erre se nagyon képesek. S mindez a nemzetközi függőségi erőviszonyok középebe vág. Kiváltságossá teszi aztán minden tény, *melyben* ki ilyen, ki olyan szempontból korszakváltás, legalábbis időszakzárás és egy újabb időszaknyitás cezúráját látja. Kell-e szólni a hazai extenzív növekedés munkaerő-tartalékának elapadásáról, a társadalmi rétegmobilitás megcsappanásáról, a nemzetközi integráció és a szocialista építés fejlettebb stádiumához érkezéséről; ugyanakkor az ismert globális problémák éles felvetődéséről a világszíntéren? (Nukleáris háború és a leszerelés, környezeti ártalmak és az élelmezés kérdése a fejlődő országok népességszaporodásával összefüggésben.)

A *jelenlegi világkonstelláció* és a történeti időpont a magyar népgazdaság számára méhében hordja az *előrehaladás lehetőségét* a nemzetek mezőnyében. De nemcsak a társadalmi progresszió élvonalában maradás és a kulturális felemelkedés tekintetében egy pozitívan alakuló *szocialista integráció* keretei között, hanem civilizatorikusan, tehát technikai és ökonomiai téren is. Ami nélkül a társadalmi előrehaladás sem lehet jól megalapozott. A szituáció azonban magában rejt kedvezőtlenebb eshetőséget is: a *hátrábbszorulást anyagi fejlettségi színvonalunk dolgában*. Hogy ne ez a rosszabbik lehetséges jövő következzen be, hanem az a valószínűbb másik, ahhoz nem elég feltételezni a békés egymás mellett élés lenini elvének interkontinentális érvénybenmaradását és a világfejlemények progresszív alakulását a szocializmus, benne hazánk javára. A külső körülmények csakugyan elsődlegesek. De nem lehet a szerencse dolga az, hogy képesek leszünk-e lépést tartani, sőt felzárkózni a fejlett és ezután se stagnáló ipari

országok sorába, avagy visszaszorulni, és hagyni magunkat megelőzni! Ebből a szövegből – mint mondani szokás – *sorsunk a mi kezünkben van*.

Meglevő és majd a további távlati politikai és gazdaságfejlesztési programjaink alapján erősebb nemzeti összefogásra és *még nagyobb nyitottságra* van szükség önmagunk között és a világ felé. Mindenek felett azonban tettek, gyakorlati erőfeszítések kellenek hatékony termelő munkára, mely a körütekintést, a megbízhatóságot természetes vezérlő elvén tekinti. De a termelőmunka részeként és ennek érdekében szükség van az összes alkotótevékenység kibontakoztatására is. A kínálkozó és soha vissza nem térő kedvező esélyeket ui. nem lehet másképp a javunkra fordítani, a jelentkező veszélyeket elhárítani, a hátrányokat minimálisra szorítani. A cselekvésprogramból nem hiányozhat sem az *innováció*, sem az *adaptáció*. A *világárénában* való helytállásunk és előbbresorolódásunk ügye *meglehet éppen azon fordul meg*, képesek leszünk-e ennek a programnak a *tengelyébe állítani mindazt az objektív és szubjektív tényezőt, amely egyáltalán e két fogalom körébe vonandó*. Csomópont ez, amelyben a kérdések kérdései összpontosulnak. Ki tudjuk-e jobban aknázni nagyranőtt intellektuális potenciálunkat? (Ezáltal mellesleg láthatjuk, valóban annyit ér-e, amennyit a képzetek, a kutatók, az egyetemek és tudományos intézetek száma szerint gondolunk.) Annak a kérdése, hogy *anyagi kultúránkat* képesek vagyunk-e felzárkóztatni szellemi potenciálunk szintjére! Egyáltalán termelő-erőinkkel összhangba hozni termelési viszonyaink, sőt felépítményünk számos elemét; egész gazdaságunkat hozzáigazítani a számunkra keservesen átrendeződött világpiac tényeihez, túladva végre a hosszú ideje magunkkal cipelt, ostorozott gyengeségeinken.

Ezek a jelentékeny gyakorlati, s mondhatjuk, történeti aktualitások diktálják közvetlen célokat: *keresni az innováció ökonomiailag megragadható sajátosságait a vele rokon vagy a hozzá kapcsolódó egyéb fogalmakkal*; aztán a társadalmi jelenségvilágban elfoglalt helyzete, a fejlődés dinamizmusában játszott szerepe alapján *felvázolni az innováció szerves beillesztésének tudományos célszerűségét a politikai gazdaságtan tradicionális kategória-rendszerébe*, illetve megmutatni *a művelet ugrópontjait, véghezvitelének lehetséges útjait*.

Mondanivalóm tehát merőben elméleti igényű! Dehát a kérdésnek oly sok praktikus szakirodalma és fóruma van. És mi lehetne alkalmasabb arra, hogy nyílt teret nyújtson elméleti gondolatok számára, ha nem az Akadémia? Kivált, ha annyira összetett témával kapcsolatosak, mint az innováció, melynek interdiszciplináris mivoltja mindenkinek eleve nyilvánvaló!

Előjáróban hadd szögezzem le: az innováció politikai gazdaságtani beillesztésére tett kísérlet nem akarja kisajátítani a fogalmat. Nem óhajtja elzárni attól, ami amúgyis lehetetlen, hogy köznyelvileg latinosan használják az újítás, az újat-teremtés értelmében. Más tudományok művelőinek illetékessége sem vitatható, hogy saját módszereikkel kimunkált szabatos tartalmat tulajdonítva nekik, építsék be önnön logikai rendjükbe; akár pedig mint műszaki vagy ökonomiai jelenség bizonyos aspektusait megragadva kutatásaik eszközeül használják. (Kell a hasonlat? Mily jól megfér egymással s ma már zavart sem okoz, az érték közgazdasági és az érték szociológiai-etikai normatív fogalma!)

Nehézségeket támaszt viszont ma már az a szakadék, mely az innováció túlzottan leszűkített értelmezése és másfelől túlságosan is szélesre tárt értelmezése között tátong. A leszűkítés hol a tudományos-technikai szintáttörő vívmányok körére történik (jobbára kutatók részéről), hol a találmányszint alatti kisebb műszaki újításokra vonatkozik.

Túldimenzionálás pedig ott történik, ahol innovációnak neveznek olyan jelenségeket is, melyeknek megvan a maga bevált fogalma; legfeljebb a valóban innovációs folyamat sikeréhez szükséges előfeltételnek, vagy a lezajlás kihatásának tekinthető, de hozzá képest exogén vetületeken, nem saját belső láncolatának mozzanataiként. Ez az a hovatovább kaotikus állapot, meg hogy – nem is annyira *J. A. Schumpeter*, hanem *J. R. Bright* (*Researche development and technological innovation, R. D. Irwin Aomeword, Illinois, 1964. könyve*) – 1964 óta világszerte felkapottá vált, szinte megghiúsítja már a különféle szakértők és az érintett diszciplínák művelőinek eleven érintkezését. (E diszciplínák közül nem hagyhatók ki egyes alkalmazott gazdaságtanok sem.) Úgy tűnik, a marxista ökonómiai elmélet is felelős a szakadékért, és ha sikerülne a hiányt valamennyire pótolnia, összekötő hidat verhetne mindama jelenségek közé, amelyeket a szűkre szabott és a nagyra értelmezések az innováció égisze alatt tartanak nyilván, megteremtve az egészséges kommunikációt a különféle tárgykörök művelői között.

Alapállásom szerint – az eszmetörténeti előzmények, valamint a mai szakírók művei alapján is¹ – az *innováció politikai gazdaságtani vonatkozásait a technikai fejlődés* (műszaki korszerűsítés és haladás) *fogalmából kiindulva közelíthetjük meg*. Sőt mint ökonómiai kategória a technikai fejlődéshez, (TF)-hez (lásd a 70. oldalt, melyen a leggyakrabban használt jelek találhatók!) hozzákapcsolva munkálható ki. Ebből következik, ha röviden is, szólnunk kell a TF-ről mint közgazdasági törvényszerűségről ahhoz, hogy a címben jelölt fogalmak helyét megadhassuk a társadalmi jelenségvilág alapstruktúrájában és objektív szerepüket annak mozgásában.

A TF nem valamely adott termelőmódra érvényes valami (habár érvényesülésének tempója, iránya és rendeltetése a mindenkori konkrét társadalmi és termelési viszonyok jellegétől erősen determinált). Innét is látható: távol van tőlem, hogy politikai gazdaságtani beillesztésen az innováció tőkés és szocialista jellemzőinek szembeállítását, csupán ezeket célzó elméleti leírásuk elvégzését értem.

Az I (innováció), s általában a TF problematikájának elhanyagolása a marxista ökonómia részéről véleményem szerint ezen a téren részint a technokratikus pragmatizmus, a vezetői empirizmus, részint a technofóbiás álhumanizmus ágyát melengeti. Ideje volna az életrevaló gyakorlatosság erősítése végett a jelenségek mögé nézni. Belelátni az okokba, hogy rátaláljunk az ismétlődő lendületek és fennakadások valódi forrásaira; hozzáláthassunk tudatosabb bővítésük és eldugaszolásuk módjainak kidolgozásához! A politikai gazdaságtani magára-hagyás akaratlan segítségére van olyan tendenciáknak, mint az autarkiai hajlam a tudományos eredmények átvételének elutasítására, féltékeny tartózkodás a kutatások megosztásától és összekapcsolásától; ellenkezés a tudományművelés és a gyakorlat, benne a gazdasági gyakorlat eleven kölcsönhatásának érvényesítésével szemben!

De a TTF nagy kérdéseire való felületi reagálással a pg. is legalább ilymértű bajt zúdít önnön fejére; a gyorsan változó gyakorlattól való lemaradásával végeredményben meddő doktrínerségre kárkoztatja magát. Mivel nálunk a közgazdaságtani alapműveltséget tömegesen a pg-n keresztül sajátítják el, az elméleti lemaradás óhatatlanul nem segíti az új

¹ Eötvös Loránd, Schumpeter, Bright, Káldor, Valenta, valamint J. Pajestka, H. A. Hintergruber, Bucsy L., Kádas K., Horváth L. stb.

iránti fogékonyság erősödését, ellene hat a konstruktív változtató-magatartás elemi szükségletként jelentkező kibontakozásának.

Természetesen a pg. a TF-et nem ejti ki szemhatáráról; csak *nem* belülről közeledik kérdéseihez; sokkal inkább úgy, mintha tárgyköre „alatti” volna, melyet elég, ha színesen leír és kiinduló adottságként kezel. Nincs másképp a növekedés elemzésekor sem. Ezért éri be lényegében a gépek és berendezések korszerűsödésére való leszűküléssel, valamint a mélységben és a szélességben terjedő TF megkülönböztetésével a termelékenységű ütemre gyakorolt hatásuk szempontjából. Tehát hagyja magát sajátos módon sodortatni azoktól a felfogásoktól, amelyek e fogalomkört hol szűkre, hol bőre szabva értelmezik.

Az előbbi azért sajnálatos rá nézve, mert pl. sok szempontból kiaknázatlanul hagyja abban a tényben gyökerező lehetőségeket ökonómiai következtetések levonása számára, hogy a tudomány napjainkban egyre inkább termelőerővé válik. Ne firtassuk, mire vezet az, ha a közgazdász moshatja a kezét, mondván: a TF a műszakiak speciális gondja. A kutatók, a fejlesztő, a tervező és a szervező mérnökök felmentve érezhetik magukat a korszerűsödés (K) esetleges negatív következményei miatt; utóvégre a költség, az ár, az adó, az anyagi ösztönzés a közgazdászok dolga. Mintha nem egy ügyet, nem egy népet szolgálnának!

Parttalan felfogással se juthatunk messzire. Ennek a közgazdasági irodalomban ott látom jeleit, ahol beleesve a divat kelepéjébe, minden módosulást, ami a TF hatására vagy attól függetlenül is valahol a társadalomban végbemegy, készek innoválásnak tekinteni és így aztán valóban joggal vélhető az a pg. tárgykörén kívül levőnek. Gyakoribb hiba, amikor az I-t a TF egészével azonosítják. Máskor meg úgy eltévelyednek, hogy a termelés mindenfajta bővülését (azt is, ahol netán elavulás lesz úrrá!) észrevétlenül I-nak titulálják. Az ilyen túldimenzionálás nyilvánvalóan arra vezet, hogy a fogalom elveszejtí minden hasznos funkcióját a kutatásban, de alkalmatlanná lesz gyakorlatorientáló szerepe is.

Az innováció beillesztése a pg. logikai rendjébe tehát csakis szerves lehet. Azon túl, hogy nem szakadhat el teljesen köznyelvi jelentésétől, a pg. *méreteire szabva kell megválasztania a fogalom dimenzióit*. Kapcsolódnia kell a gazdag hazai és nemzetközi innovációs szakirodalomhoz és építenie az idevonatkozó marxista elméleti tételekre.

A TF mint politikai-gazdaságtani fogalom

Ahhoz, hogy az innováció és az adaptáció (A) közgazdasági tartamának közelébe férközhessünk s megmutathassuk viszonyukat, előbb azt az *átfogóbb* folyamatot kell jellemezni, amelynek egy szűkebb körét, valós vagy lehetséges változatát alkotják. Mint említettem, a technikai fejlődés (TF), illetve esetünkben a vele szinonimának tekintett korszerűsödés (K) képezi ezt a folyamatot, ami különben maga is csupán egy nála tágabb folyamatnak, a társadalmi újatermelésnek – s ezzel a termelőerők és termelési viszonyaik újatermelésének – alkotja történetileg nézve egyik leglényegesebb áramlatát. Amennyiben bebizonyosodna, hogy az I és az A nem sorolható ebbe az összefüggésbe, ez esetben eleve kudarcra ítélt próbálkozás lenne ökonómiai jelentésüket keresni. Ha viszont arról van szó, hogy az I-nek és A-nak vannak az anyagi lét újatermelésén kívüleső előzményei, meg azon túlmutató kihatásai – és csakugyan bőven vannak –, akkor

célkitűzésünk indokolt, de felvetendő az ökonómiai korlátozás ténye és a kitekintés szükségessége.

Hol helyezkedik el az újratermelés vonatkozásainak az a tere, amelyben TF mehet és megy is végbe? Ez a tér a mindenkori termelési viszonyok ún. *technikai-gazdasági relációinak* a tere, azoké tehát, amelyek közvetlenül a termelőerők alkotóelemeinek területi és fajtabeli megosztásán alapulnak, következésképpen többé-kevésbé szorosan együtt mozognak a termelőerőkkel. (Nem úgy, mint a termelési viszonyok társadalmi-gazdasági vonatkozásai, melyeknek térben és időben sokkal nagyobb relatív önmozgásuk van, részben a technikai-gazdasági relációk és munkamegosztás közvetítése, részben a felépítménnyel való szoros összefonódásuk miatt.) Ezen a téren belül azonban igen sokféle változás zajlik. Közülük azok tartoznak a TF fogalma alá, amelyek a *naturális* folyamat tárgyi elemeinek dologi tulajdonságaiban, ezen elemek egymáshoz való kapcsolódásának módjában mennek végbe; progresszivitásuk abban áll, hogy növelik az emberek munkájának társadalmi teljesítőképességét, másfelől szükségleteiket, valamint kielégítésük lehetőségeit.

Az ily módon változó tulajdonságok tehát mindig a lekötött termelőeszközök, főleg a technikai eszközök és anyagok használati értékei (hé), s a termelés különféle alosztályai-ból kikerülő termékek hé-ei. De mindjárt gondoljunk arra, hogy a gazdasági szükségletek közvetlenül vagy végsőleg maguk is naturális jellegűek és hogy a munka sem egyéb, mint a munkaerő hé-e. Ráadásul sem a munkák, sem a szükségletek változása nem csupán következménye a dologi tulajdonságok korszerűsödésének! Hiszen a termelőerők technikai elemei F_c és kapcsolódásaik, valamint a termékek hé-ei voltaképpen az emberi munka tárgyasulási. *Korszerűsödésük az emberi termelőképességek korszerűsödése*; úgyis, mint *szellemi* alkotóerő szülöttei és úgyis, mint hozzájuk felfejlődött *kivitelezői* készségeké. Ezenkívül a dologi módosulások az emberek társadalmi szükségleteitől inspirálva következnek be. Ezért állíthatjuk: a) a TF gerincét mindig a társadalom és a természet anyagcseréjében elhelyezkedő *tárgyi összetevők* hasznos tulajdonságaiban végbemenő változások teszik; b) a TF-nek *immanens* mozzanatai e tárgyas módosulásokhoz kapcsolódó azon átalakulások is, melyeken a különböző munkafajták és szükségletek, illetve emberek közti viszonyformáik esnek keresztül. (Viszonyformákon itt a koncentráció, a munkamegosztás, specializáció, együttműködés, kooperáció vízszintes és hierarchikus felépítésű szervezeti alakzatait kell érteni.) Ezáltal mindenki előtt világossá válik, miért *nem* tekinthető a TF csupán az *anyagi* termelőerők, sőt egyáltalán a termelőerők belső törvényszerűségének; tehát milyen alapon számít a termelőerők legmélyébe gyökerező általános érvényű *gazdasági* törvényszerűségnek.

A korszerűsítés (a TF) ezek szerint éppenúgy technikai-gazdasági összefüggések fogalmi kifejezője a pg-ben, mint pl. a termelékenység ($P\alpha$), a befektetések technikai összetétele, a termelés I. és II. alosztálya, a HÉ, az SZMII, az ESZ. Amennyiben az újratermelés naturális folyamata elkülönültségi munkamegosztás viszonyai között zajlik, egyszersmind értékképzést zár magában, a társadalmi munkafolyamatban véghezvitt *K erőteljes* hatást fejt ki a termelési viszonyok áru-pénz formáinak tartalmára és mozgására, továbbá specifikus jellemzőik alakulására, és általuk a felépítményelemeire is.

Magától értetődik, hogy a társadalmi-gazdasági relációk és mechanizmusaik *visszahatnak* a TF-menetére, sőt determinálják hajtóerőit és céljait. Ez utóbbi minőségükben előfeltételei, kiindulópontjai is lehetnek — mint ismeretes — a termelőerők és a szükség-

A TF sávja a társadalmi szerkezetben

A. társadalmi sík	TF mozgása	viszonyai	formái
felépítmény	tukrozódás, visszahatás	politikai, jogi, tudati, etikai, kulturális stb.	intézmények
szociális szféra	mobilitás, fluktuáció, mozgalom	osztály-, réteg-, csoport-, családviszonyok	szervezetek
termelési (elsajátítás), gazdasági	specifikus reprodukciós-elméleti folyamatok	kapitalizálódás, v. szocializálódás	termelői formák, speciális mechanizmusok
TF SÁV	érték-folyamat	értékviszonyok	áru-pénz formák
	használati érték-képző folyamat	munka- és naturális kapcsolatok	munkahelyi, üzemi, ágazati, országok közötti specializáció + kooperáció
ember-társadalom	vagyontörvények, javak változása	termelőerők eleminek megosztása és technikai összefüggései	munkahely, üzem, gyár stb.
			TF SÁV

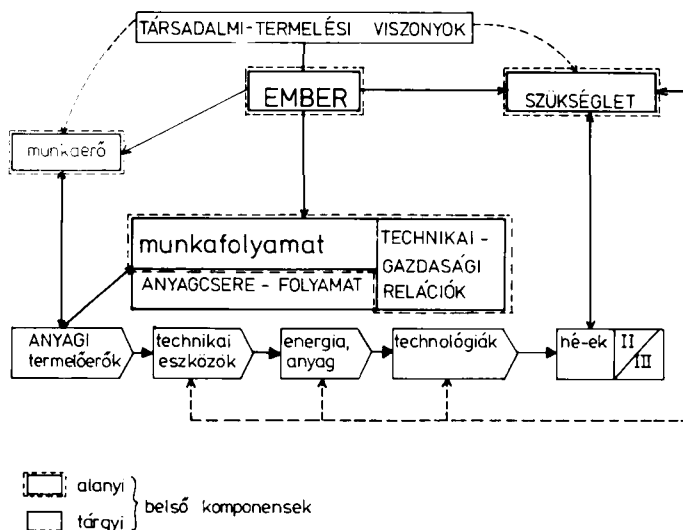
1. ábra

leterők mozgásának. Azonban struktúrájuk és dinamizmusuk a TF-nek fogalmilag sohasem immanens, hanem *külső* (exogén) *tényezője*. A TF és a társadalmi-gazdasági viszonyok jellegének, érettségének fejlődése között tehát mindig *áttételes* a kölcsönhatás, a kölcsönös determináció. (Történeti és térbeni horderejük persze összehasonlíthatatlanul jelentősebb is lehet, mint a TF *immanens* tényezőinek kapcsolatai!) (A TF érvényesülési terét az 1. sz. és mozzanatait a 2. sz. ábrán igyekeztem illusztrálni.)

A TF technikai-gazdasági természetét ugyanolyan hiba szem elől téveszteni, mint lebecsülni kapcsolatainak áttételességét a mindenkor társadalmi-gazdasági (és felépítményi) vonatkozásokkal! Az utóbbi óhatatlanul technokratikus ideológiák előtt nyitogat kapukat; amaz meg a termelőerők és a társadalmi fejlődés fokozására irányuló erőfeszítések lanygulását segíti. Ám a kétféle torzulásban közös az, hogy késlelteti az elmaradás pótlását, gátolja a történeti előrehaladást!

Mindazonáltal azért sem árt látni és hangsúlyozni azt, hogy a TF (ezáltal minden válfaja) a technikai-gazdasági kategóriák (vagyis az adott jellegű elsajátítási mód mennyiségi aspektusai) családfájához tartozik, hogy fatális félresiklásokat elkerülhessünk. Mert igaz, nincs TF meghatározott társadalmi „léghőri és terepviszonyok” nélkül. De igenis lehetséges technikai haladás ott, ahol társadalmi haladással nem beszélhetünk! A TF eszköze, hatalmas eszköze lehet a haladó erőnek; de kezére játszhat a reakciónak, hogy előretörjön, retrográd rezsimnek is, hogy létüket hosszabbíthassák. Szintúgy való, hogy a technika, a technológia az emberiség egyik legemberibb megtestesítője, ugyanakkor — s talán épp ezért — mindig kapóra jött a legemberellenesebb érdekek hordozójának is. Napjainkban jutottunk el addig a határig, ahol a technika — az imperialista céloktól üzelve feltöltött nukleáris arzenál révén — az emberi nem önkipusztításának fegyverévé vált, vagy az egyetlen ésszerű alternatíva, a leszerelés révén a szintúgy felhalmozott globális problémák humánus megoldásának reményteljes eszközévé.

A TF belső alanyi és tárgyi mozzanatai



2. ábra

Összegezzük, mit tartunk a fogalom lényege felől! A TF a társadalmi *munkafolyamat tárgyi elemeiben*, ezek természetes ismérveiben, anyagi szerkezetében és kapcsolódásuk módjában – az emberek társadalmi szükségleteinek hatására, alkotótudásuk, termelőerejük célszerűen szervezett kifejtésével – *véghezvitt kisebb-nagyobb változások sora*; ezek a változások – egymással többé-kevésbé szoros kapcsolatban és kölcsönhatásban – *arra vezetnek, hogy megnövekszik a munka társadalmi termelőerejének* (Ω) s általa a társadalom szükségletkielégítő képességének *színvonala*. A TF az adott rendszer keretei között előmozdítja a társadalmasodást, melynek ő maga a legdinamikusabb tényezője. Ennélfogva tölt be aztán kivételes szerepet a gazdasági fejlődés legfőbb ellentmondásainak (termelőerők és termelési viszonyok, gazdasági és szociális szerkezet, alap- és felépítmény) kialakulásában, feloldásában, illetve megszüntetésük feltételeinek létrehozásában. A társadalmi rend és a termelési viszonyok jellege és a konkrét adottságok (nemzeti és stádialis sajátosságok) a TF iránt sohasem közömbösek; mindig jelentős serkentő vagy gátló befolyást gyakorolnak a menetére.²

²A fenti definíció összehasonlítására idézek itt egy (népszerű) meghatározást *Román Zoltántól*, majd (ugyan az innovációra vonatkozólag) *Bucsy Lászlótól*. Íme: „A műszaki haladás új munkaeszközök és eljárások, új energiaforrások, anyagok, termékek feltalálásában és elterjesztésében nyilvánul meg.” (Népszabadság 1978. IV. 12.) „Innováción az új technika, az új irányítási módok, az új piacok, az új nyersanyagok, az új termékek (gyártmányok), a termelés-szervezés és az eddigi ember-gép kapcsolatok mellett az ember-ember kapcsolatok egymásrahatásának és a visszacsatolás eredményeinek értékelését nevezzük.” (Bucsy László: Az innovációk rendszere és a vállalati fejlődés c. könyve KJK, 1976. 41. oldal.)

Térjünk vissza ahhoz a kérdéshez, hogy a TF gerincét az emberi munka tárgyasult elemeinek (F_C , F_t , és h_e) naturális változásai alkotják és hozzájuk kapcsolódik a többi immanens összetevő (pl. a munkakultúra, a szükségletek, az üzemi szervezet) korszerűsödése. Ezzel az álláspontunkkal a következő meglehetősen gyakori felfogásoktól határoljuk el magunkat:

1. Elvileg lehetséges bővített újratermelés szó-szoros értelemben vett TF nélkül. Így történik mindannyiszor, ha változatlanok maradnak a termékek, a technikai eszközök és technológiák műszaki paraméterei és így növekszik (pl. a meglevő kapacitások kihasználásával, az M_t gyarapításával) a termelés és az eladás terjedelme. Ilyen kikötés mellett végbemehet átstrukturálódás is az F_C , az SZMII és a H_E szerkezetében a korábban már létezett jobb minőségű elemek javára és a kisebb haszonhatásuk súlyának a rovására. (Megjegyzem, a termelésnek aránylag kevésbé társadalmasítotttnak kell lennie, hogy a termékösszetétel a technológiai és az állóeszközök tulajdonságainak érintetlensége mellett alakulhasson át.)

Nem kizárt azonban az ellenkező helyzet sem. A technika fejlődik egyszerű, de akár visszaeső termelés során. (Természetesen ahogyan az előbbi változat, úgy ez is csupán ideiglenesen és rendszerint részlegesen képzelhető el!)

Előfordulhat pl. egy gyártóág, egy-egy vállalat vonatkozásában, amidőn a fizetőképes kereslet tartósan megállapodott x áruféleség egy bizonyos terjedelménél, tehát így a piaca biztosítva van, *de a gazdasági pozícióvesztés ellensúlyozása végett módosításokat próbálnak végrehajtani az F_C funkcionális elemeinek műszaki jellemzőin*. Vagy vegyük azt a szituációt, amikor befektetések megtérülésére nem lehet egyhamar számítani és az eszközöket sem gyorsítva kivonni erről a területről. *Ez egyenesen kényszerít a kísérletezésre*, piacteremtő termék-korszerűsítésekre, költségsökkentő technikai-technológiai és szervezési megoldásokra. Ismétlem: általánosan és hosszútávon az az igazság, hogy nincs gazdasági dinamizmus TF híján!

2. Amidőn a társadalmi munkafolyamat anyagi elemei és kapcsolataik (szükségletre reflektáló) tárgyi ismérveinek változására, mint a technikai fejlődés elidegeníthetetlen vonására tekintünk, ezzel még *nem számüzzük a TF fogalmi köréből azt a fajta szellemi tevékenységet*, mely – függetlenül kifejtője szervezeti hovatartozásától – megelőzi, majd pedig mint az eddigit felülmúló szakértelem *egy darabig elkíséri* önnön anyagiasulását. A dologi változtatás mikéntjének és miértjének kigondolásától, a szükségletek sürgette megoldások lehetőségének felismerésétől – legyen az köszönhető egy szerencsés rávillanásnak, intuíciónak vagy hosszadalmas és gondos kutatásnak! – mindig el kell telnie hosszabb-rövidebb időnek, amíg az új, a korszerű a fennálló tárgyi viszonyok között maga is kézenfogható tárgyas mivoltában világrajöhet, s növekedésnek indulhat. Ilyen mozzanat az egyik nemes – ha nem a legnemesebb – komponense az emberi munka célszerűségi jellemzőinek. Eleitől fogva beleszövődött már a megszokott mozdulatok és funkciók láncolatába, kitöltötte a tevékenységek pórúseit mint ösztönös rájövés, mint kedvező alkalom szülötte, vagy mint a szorító körülményé, mely megmozgatja a konkrét, a konstruktív képzelőerőt. Jóllehet a dolgok nagyot változtak, más méretekben és formák között – csak jórészt tudatosabban – ma sincs lényegileg különben. Most is benne gyökerezik az elemi munka felhalmozott tapasztalataiban, de egy hányada elkülönül vagy a gazdálkodó szervezeten belül, vagy tőle is önállósult tudományos kutatóhelyek, fejlesztő és tervező intézmények alakjában.

Ám bármilyen metszetben vesszük, ezek a tevékenységek és alkotó mozzanataik – ha valóban azok – mindenképp részei a munka társadalmi folyamatának. Arra a kérdésre viszont, vajon produktív-e, azt kell felelnünk: igen és nem. A legszorosabb értelemben produktív, ill. mégsem produktív. Ha a javak termelésében bizonyították szellemiségük anyagi erejét, akkor a társadalmi munkafolyamat produktivitásának igen értékes tényezői, ha nem, vagy még nem váltak az anyagi lét jellemzőivé, addig nem állíthatjuk, hogy szoros értelemben produktív. Ettől azonban produktumaik gyümölcsözőződhetnek a társadalmi szféra más területein (kultúra, egészségügy, oktatás, elméleti kutatás, közigazgatás stb.), melyek – többek között – az emberi termelőerő kvalitásain keresztül visszacsatolódhatnak az anyagi folyamatokba is. Természetesen igazán akkor improduktív, ha meddőkké válnak (aminthogy a közvetlen termelőmunka is, amikor szükségtelennek bizonyul), vagy pedig gyakorlatilag életképtelennek minősülnek, selejtgártás történik. Nincs más hátra, mint a társadalmi munkának e korszerűbbet alkotniképes mozzanatait „házihasználatra” *preproduktív* tevékenységnek nevezni. A *preproduktív* tevékenység igen nagy százaléka – az empirikus ötleteknek, tudományos kísérleteknek néha a 80–95%-a – nem válik be, *nem hozhat* hasznos eredményt. Bezzeg hoz viszont a réginel sokkalta többet a maradékhányad. Improduktívna valójában az minősül, ami semmiképp sem tudható be az utóbbiak révén megtérülő K + F ráfordítások közé!

3. Ahogyan TF-ből nem zárhatók ki a korszerűsítésnek ezek a bizonyos *preproduktív* mozzanatai, ugyanígy nem számúzhatók fogalmi köréből azok a folyamatok sem, melyek során *szélesen* elterjed, sőt standarddó válik az a termelőeszköz, technológia, gyártmány, szolgáltatás, ami korszerűvé lett és még korszerűnek számít. Természetesen, ha korszerűtlenné vált állóeszközt stb. modernre (s persze hatékonyabbra) cserélnek föl, ez ott és akkor korszerűsítést jelent: az általános nívó alá süllyedt technika vele magasabb szintre fejlődik fel. De mint olyan, nem túlhaladása a már elért korszerűségi szintnek (társadalmi méretekben, illetőleg a konkurrenca terében).

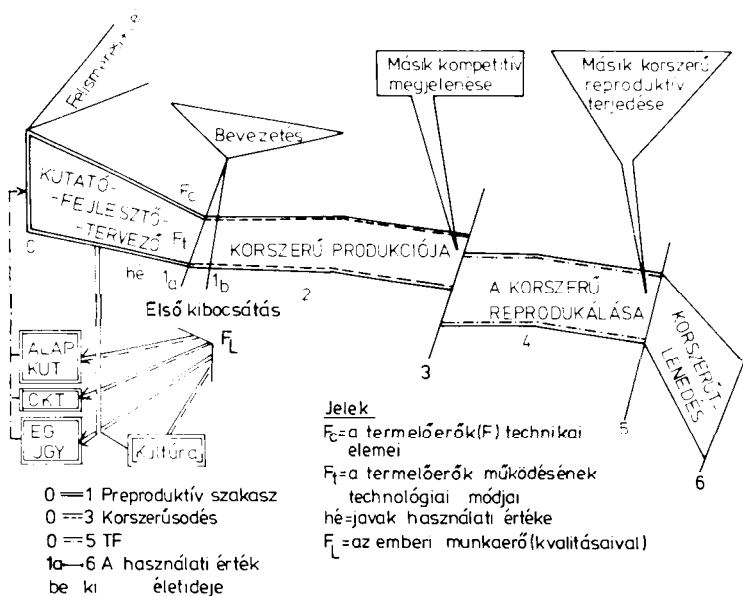
Szerencsésen megint belebotlottunk a termelésbővülés, sőt átmenetileg és részlegesen a termelékenység-növelés versus TF vagy K problematikájába. Ilyenkor ugyanis a korszerűt befogadónál nőhet a termelékenység, fejlődhet a gazdálkodói tevékenység, bővíthet a termelés, azonban ez nem tesz hozzá semmi többletet a társadalmi munkafolyamat tárgyi elemeinek már tipikussá vált dologi ismérveihez. Tehát ő maga nem emeli a korszerűség, a technikai fejlettség szintjét. Legfeljebb felzárkózik hozzá, de legalább fékezi a lemaradását tőle.³

A továbbiak kedvéért érdemesnek látszik *szakaszokra* bontani azt a *folyamatot* amely a *TF-fel* kapcsolatban az újratermelés technikai-gazdasági mezőnyén, a dologi tulajdonságokat és összefüggéseket változtatva át- meg átáramlik. (Lásd a 3. sz. ábrát.)

A) A *korszerűsítés stádiuma* (az ábrán 0–3 közt), amin az adott F_c , F_t , hé típusának *általános* korszerűsödési kora értendő. (Ez alatt egy-egy hé-elem, akár F_c -elem többszöri pótlása, bővítése is lehetséges). A K-i stádiumon belül található

³ Okkal különbözteti meg Erdős Tibor ezt a folyamatot – szélességben terjedő TF-nek nevezvén – amattól, az ún. „mélységben” terjedő TF-től. (Lásd: A kapitalizmus politikai gazdaságtana, Kossuth 1975. 555. oldal.)

A TF FŐBB SZAKASZAI



3. ábra

- a) *preproduktív periódus* (séma 0–1a között) attól kezdve, hogy a felismerés, a meglátás történik, a kutatás, a fejlesztés és műszaki tervezés révén ismerettermelés folyik, egészen a gyakorlati bevezetés kezdetéig;
- b) *produktív (mélységben megvalósuló) korszerűsödés periódusa*; (1a–3), ahol
- a *bevezetési idő* (első közvetlen ráfordítástól, a termelési és piaci szervezési tervtől a beruházáson, a ráképzésen, az átszervezésen keresztül az első eredmény megjelenéséig) (1a-tól 1b-ig);
 - *továbbhatolási idő* (az első eredmény megjelenésétől a technológiai rendszer és elemei, ill. a hé-ek módosult tulajdonságainak benyomulása az átlagos feletti mezőnybe (1b–3).
- B) *A korszerűsödött anyagi struktúra reprodukív (szélességben történő) terjedésének szakasza.* (3–5) Ebben az általánossá válás
- gyorsuló periódusa (3–4);
 - lassuló, stagnáló periódusa (4–5) különböztethető meg.
- C) *A korszerűtlenedés, a műszaki lemaradás stádiuma* (5–6) (Az adott TF megszűnése, erkölcsi avulás, visszafejlődés.) Ha nem előbb, úgy most a korszerűtlenné vált elemek és struktúra kiesésével, letűnésével kell végződnie. (Állóeszközöknél a pótló

beruházáshoz kötődik.) Ez a stádium 1 hét vagy 1/4 év is lehet – divatcikkek! –, más gyártmányok, technológiák haladása sok évig eltarthat.

Egyes stádiumok, periódusok, szakaszok nyilvánvalóan kieshetnek, összefonódnak és tartamuk is jelentősen eltérhet egymástól.

Adaptáció kontra innováció?

Meghatározván, mit értünk TF-en, majd valamely esetre gondolva, jeleztük mint ökonomiai folyamatnak (ill. további lehetséges sorsának) élettartamát, próbáltuk szakaszolni is azt. Ily módon vetettünk kiinduló alapot – egyelőre tovább is konkrét *folyamatként* felfogva – osztályozásához.

Osztályozni persze igen sokféleképpen lehetne, amit a témában előttünk járók már számosan megtettek. Önként kínálkozik pl. a korszerűsítés tárgya (F_c , F_t , hé) szerint, avagy a technikai-gazdasági vonatkozásokon belüli és kívüli mezőnyre történő áthatolásának (irradiációjának) sugara szerint, aztán hogy kik vagy mik a korszerűsödés aktív alanyai stb. Témánk szempontjából azonban a TF *folyamatának* genezise és korszerűsítési-nívója szerint történő *megkülönböztetése* látszik a legfontosabbnak. De ezek sem általában, vagy a tudományos kutatás, hanem a *gazdasági* élet aspektusából!

1. *Az eredet szerinti* megkülönböztetésnek is több kiindulópontja lehet. Pl. a nemzetközi, a népgazdasági, az ágazatközi, a vállalkozói és vállalati, az üzemi, esetleg az egyéni gazdálkodás. (Lévén szó p. g. kísérletről, makroökonómiailag közelítjük természetesen.) Aztán hogy honnét, kitől, mely „égtájról” származtatja bizonyos K a kilétét. Itt mi csak attól függően disztinkválunk, hogy *amely gazdaság* (a népgazdaság, ill. annak egy vertikuma, vállalata, üzeme) gyakorlati korszerűsítést hajt végre,

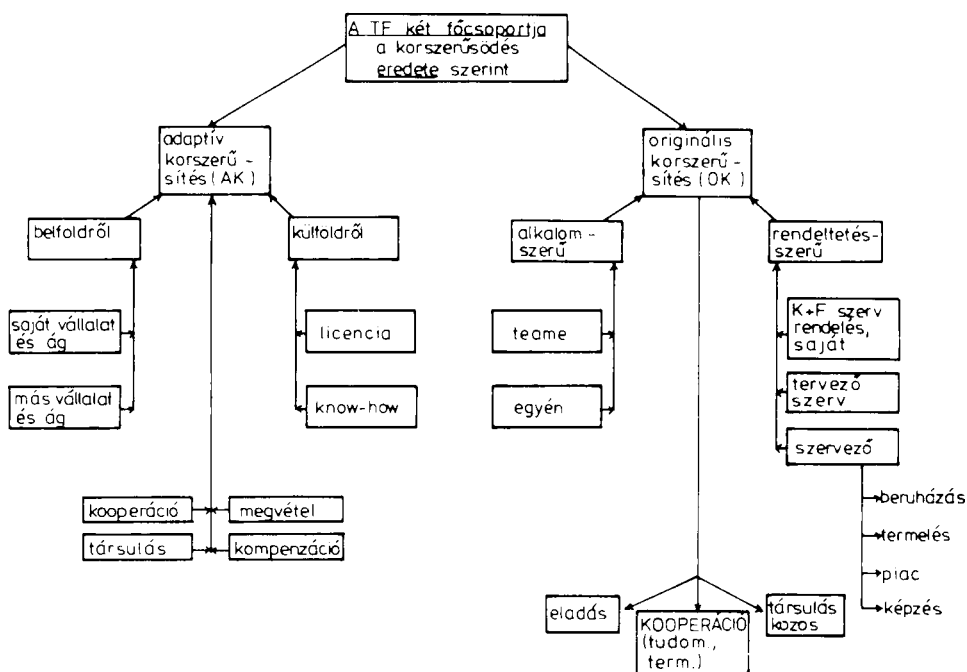
a) az a *saját befektetése* ($K+F$ megrendelés, ill. a maga kezében működő szervek, alkotói kollektívák, egyéni vagy csoportos újítói kezdeményezések) *eredményeit használja-e*, vagy

b) a korszerűsítés gondolatát, szellemi előzményének konkrét produktumait (pl. találmány, know-how, műszaki, esetleg szervezési stb. tervdokumentáció) *más önálló szervezettől* (országától, külföldi cégtől, nemzetközi, belföldön működő kutatóhelyektől, tervezőintézetektől, állampolgároktól) szerzi-e be.

Az első esetben beszélünk TF eredeti [originális, válfajáról (OK), a másik esetben korszerűsítés alkalmazó (adaptív) válfajáról (AK)]. Részletesebb ábrázolás a 4 sz. mellékleten látható.)

Adottnak véve a korszerűsítés és a korszerűsödő közeg fejlettségi színvonalát, mely nem egyszer kizárja az AK vagy az OK lehetőségét mint műszaki teljesítmény általában az *originális* fejlesztés és korszerűsítés az értékesebb. Közgazdasági hatása, kockázata szempontjából ugyanakkor ez korántsem mondható.

Mindenesetre az eredeti korszerűsítéshez szükséges elemek (találékonyosság, gyakorlatias alkotó- és szervezőkészség, új iránti fogékonyság, döntési merészség, konkrét szakértelem, munkaprecizitás) mindahány olyan tulajdonság, amely a társadalom, az adott nép legnemesebb kvalitásai sorába tartozik, s melyből ha elég sok van, egyébként azonos körülmények esetén a társadalom termelőereje minőségileg biztosan fejlett fokon áll, ideértve a nyitottságot és a szelektív felszívóképességet is. Az *originális* jelző tehát a



4. ábra

gyakorlati alkalmazhatóságig történő elsődleges kidolgozásra és az életképes korszerűbb világhozatalára vonatkozik. Olyasminek intuitív rájövésére, zseniális meglátására és/vagy racionális és szabatos, ellenőrzött produkálására tehát, aminek bevezetése az anyagi termelőerők meghatározott előfordulási rétegeiben elsőik között lépi át az eddig elért és ténylegesen *hozzáférhető* műszaki szintet és alkalmazási tartományokat. (Ha csak elméleti szintáttörés történt, amíg az nem jut el a találmányig, ezáltal valahol a gyakorlati hasznosításig, addig *gazdasági szempontból a korszerűsítésnek csak a lehetőségéről, „kihordási idejéről” beszélhetünk.*) Ellentétben az AK-sel, az OK-nak nagy előnye, hogy amely gazdaság itt előljárt, az nemcsak nagy átvevő potenciállal, hanem nagy átadó potenciállal is rendelkezik. Kezdeményezőleg léphet fel tehát találmány, know-how eladás, műszaki-tudományos, valamint termelési kooperáció, specializáció, továbbá társulás alakítása dolgában.

A TF-sel való összefüggésben mi tehát az *adaptáció lényege*? Szemben az originálissal, a már létrehozott korszerűbbet *átveszik* valahonnan, ahol azt használhatóan kidolgozták (pl. találmány), vagy már valósan is létrehozták (termelik) és beültetik egy másik ország, egy másik terület, egy másik vállalat munkafolyamatába, melynek természetes elemeit, ill. struktúráit (mert nála kevésbé korszerűek, vagy egészen korszerűtlenné váltak) felcserélik, esetleg kiegészítik vele. AK-nek arra kell irányulnia, hogy a technikai szint az átlag felé, ill. afölé kerüljön, vagy átlag felett maradjon az adott országban, az adott területen és az adott vállalatban.

Az átvitel módja elvben lehet *imitáció* is. Imitáción ezúttal *követve-utánzást értünk*. Tehát nem tévesztendő össze a mechanikus másolással, a „koppintással”, mely a mai

viszonyok közt csak igen ritkán és izolált esetben lehet sikeres. Az imitáció szükségessé teszi az átvevő körülményei hasonlóságának és a rendszer asszimiláló képességének ellenőrzését. Voltaképp tehát az alkalmazkodás alacsonyabb fokáról van szó. Jelentőségét mégse becsüljük le, tekintettel az autarkias reflex és a kockázattól való félelem beidegződéseire. Az imitáció ugyanis eleve feltételezi az adott gazdasági organizmus *nyitottságát* a világ felé és tanulékonyágát. Ennek híján pedig minden korszerűsítőre és újítóra csak szomorú sors várhat; végeredményben az illető organizmus TF-je maga is lemaradásra van kárhóztatva. Így a követve-utánzó beállítottság terjedése egy magasabb fokú újítói magatartás előiskolája lehet társadalmunkban. A korszerűbb átvitele azonban *általában* a szó szoros értelmében *adaptációt* kíván. Legalább tehát kigazítást követel az átvendő korszerűn, és legalább passzitást az *átvevő közeg* termelőerőin és termelési relációin.

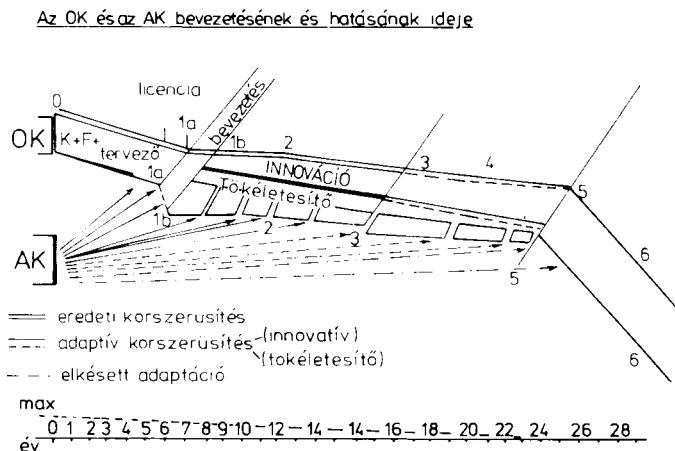
Az AK-sal ugyanakkor komoly költségek takaríthatók meg és jelentős gazdasági felgyorsulás érhető el, főleg ha magasabb szintű, komplex és jól előkészített változatokra kerül sor. Ilyenkor többnyire még a konkrét viszonyokra irányuló saját fejlesztői és tervezői tevékenység is szükséges az adaptációkhoz. E K + F elemeknek viszont – mint köztudomású – megvan az a sajátossága, hogy igen gyakran teremtenek alkalmat originális felismerések és megoldások számára. Ne feledjük végül, hogy még egy nagy és gazdag ország találékonyága, szakértelme sem pótolhatja az emberiség agyát, a konkrét viszonyok színessége és fordulatai által megszerzett civilizatórikus tudását. Tehát hazánk, sőt valamennyi kisebb KGST-ország vonatkozásában nyilván az a normális, ha a gazdasági korszerűsítések nagyobbik része az AK típusához tartozik és kisebb hányadot tesznek ki az OK-ek. (Lásd 17. ábra)

Két kérdéssel azonban szembe kell nézni: az időtényezővel és az eredetiség vagy alkalmazás dilemmájával.

A TF meghatározott szintjét véve alapul, az OK-nál is fellép az időtényező. (Másként jobbat találnak fel, kevesebb kudarccal vezetik be stb.) Az AK-nál mindazonáltal és általában lankadatlan éberséget kell tanúsítani kivételes fontossága iránt. Amikor tudniillik készek átadni, letelt már bizonyos idő a korszerűségi stádiumból; sőt a szélteben terjedés kora is beköszönhetett az adaptálás megtörténteig. Az időtényező dolgában azért kell tudatos érzékenység, mivel egy alacsony bázisszintről való kilendülés ténye, vagy csalóka látványa könnyen félrevezethet. (Lásd az 5. sz. ábrát.)⁴

A felvetődő dilemma viszont így fogalmazható meg: vajon a régi beváltat, a rövid távon kevésbé kockázatosat tartjuk-e meg, avagy elhagyva a bejáratott gépezetet, egy

⁴ Az 5. sz. ábrán érzékeltetni kívántuk, hogy az újratermelésen végigáramló korszerűsödésnek a kisebb hányada – pl. a 10-ik évben 25%-a – eredeti, a nagyobb hányada adaptív „származású”. Másrészt viszont a felvett példán látható: az originális korszerűsítés szakaszhatárai lehetnek elvileg a maximálisak; azaz az ilyen korszerűsítések életkora érheti meg adott műfajban a legszebb életkort (K+F=5 év; bevezetés = 2 év; korszerű produkciója = 8 év, s lehet licencia és technológiai export; korszerű reprodukciója = 6 év). Adaptációnál is felvettünk – az idővel csökkenő arányú – fejlesztési és bevezetési időt. Leghosszabb tartama a korszerűsítésre kész pillanatban való adaptációnak, ill. bevezetéseinek lehet. (Nem sokkal marad el OK maximális idejétől, viszont kevesebb a K+F-ráfördítés.) De ha már késlekedve, pl. a 10. évben vezetik be, akkor (alig 3 évre) szűkül a korszerűsödési idő, ha pedig a 13. évben kerül rá sor, mégha a bevezetés ideje kicsi is, már ex post korszerűsödésről (szélességben terjedésről) beszélhetünk. Természetesen a felvett időszakhatárok önkényesek. Hosszúságuk valójában attól függ, hogy az adott területen versengők K+F és gyakorlati K-i tevékenysége mennyire sikeres.

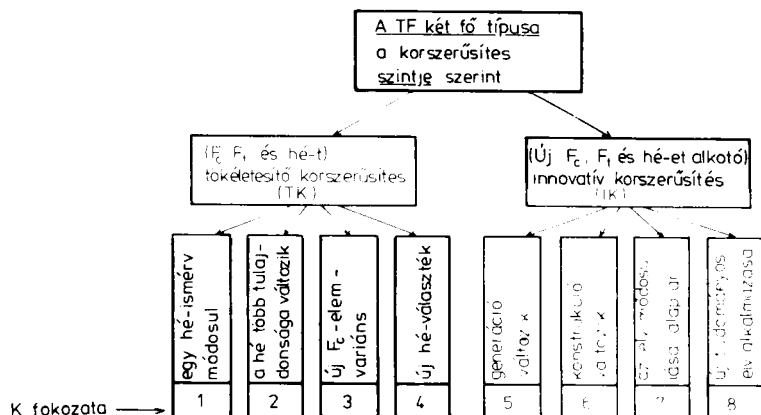


5. ábra

kipróbálatlanba fogjunk bele? Hát még ha innovációról van szó és afölött kell dönteni, hogy a másutt kitaláltat, kipróbáltat ültessük-e át (tudva, az adaptációnak is van kockázata), vagy pedig legyünk merészek és vágjunk neki a honi szellemi eredmény kikutatásához. Holott ide mindig kell egy kis szerencse is. Hiszen a tudomány igazi szülöttei némelykor „szerelemgyerekek”. Az, hogy van-e tudósi meglátás és invenció, mikor és milyen lesz az eredmény, előre jóval kevésbé kalkulálható, utólag nehezebben ellenőrizhető, mint egy bonyolult létesítmény vagy konstrukció esetében. Pedig itt is mennyi függ egy ötlettől, odafigyeléstől, egy ceruzahúzástól! S ha végre adva a szellemi termék, jön az anyagivá-alakítás tetemes gondja: egy nagyobb hatékonysági többletgyerés reményében úgy küzdeni meg vele, hogy a nagyobb veszteség és kudarc kockázatát is kell vállalni érte!

Aztán itt vannak a jelen szorító korlátai; a *beruházási forrásoké*, amikor az OK rendszerint többbe kerül az AK-nál; a lakossági és külpiaci *szükséglet nyomásáé*; azé, hogy a meglevő kapacitások kihasználásával, olcsóbb jobbításával több árut adjunk el ismert vevőkörnek a régiből, szemben az OK-vel, amely drágább terméket, sokszor új piacokat kíván, sőt szükségletteremtést az új termék, az új technológia számára is. Ráadásul mindezt roppant vesződséggel, a szokás, a hamis presztízsfeltés legyűrésével, a nyomasztó felelősség tudatában, az elodázó mérlegelgetés kísértésének ellenállva kell elérni.

A dilemma mégsem kerülhető meg! Valamilyen *kompromisszum* kell! Nem mondhatunk le kevés „természeti” kincsünk közt a legnagyobbról, a szellemi alkotóerőkről! Oktalan kisebbségi érzésből nem apaszthatjuk el az agy, a lelemény, a meglátás, a precíz kivitelezés és előgondolás forrásait. Annál kevésbé, mert nélküle csak balul végződő kopírozásra futja és nem adaptáló merítésre az internacionális technológia tartályából. Nem zárkozhatunk el attól sem, hogy a felkínálkozó lehetőségek közül válogassunk; ezek tömegéhez képest a saját kincsünk mégis csak parány. De szűk belső piacunk sem toldható ki másképp, mint nemzetközi szakosításon, kooperációkon stb. alapuló méretezéssel! Arról meg az előbb szóltunk, miként szül az AK a kutatóban, a



6. ábra

szakemberben, a munkáskollektívákban új ötleteket, hogyan vezet rá originális felfedezésekre és korszerűsítésekre!

2. Az előbbi fogalmi ellentétpárt, melyhez a folyamat genezise szemszögéből nézve jutottunk, úgyszólván derékba kell szelnünk, mihelyt *nívója* szerint akarjuk a különféle korszerűsítéseket csoportosítani. Így is két fő válfaj különböztethető meg. A fogalompár rangosabbik tagja nevezhető *innovációnak*. (Mindenesetre a szakirodalomban található sokféle értelmezés közül ez az, ahol aránylag leginkább van nézetazonosság.) A később tárgyalandó közgazdasági kikötésekkel, egyelőre maradunk tehát mi is a korszerűsítés *folyamatának*, mint az anyagi termelőerő és a termékek használati értékét módosító technikai-gazdasági áramlatnak a fogalmi keretei között. Eszerint beszélhetünk a) *innovációs* (újdomságtéremtő) *korszerűsítésről* (IK), röviden innovációról; b) használati értéktökéletesítő (a munkafolyamat tárgyi elemeinek és kapcsolatuk módjának hasznos dologi tulajdonságait jobbító) *korszerűsítésről* (TK). (Lásd a 6. számú ábrán.)

a) Az *innováció* ismérve első megközelítésre ez lehet: *minőségi változást* idéz elő a korszerűsítés az F_c , a F_t és a hé dologi tulajdonságaiban, tárgyi és emberi összefüggéseik struktúrájában, mit korántsem szabad feltétlenül hirtelen és drámai megrázkódtatás formájában lezajló eseményként elképzelni. Ez így persze nagyon filozófikusan hangzik. Azonnyomban konkrétebbé válik, ha azt mondjuk: a régiek helyett és a régiek mellett új szükségletfajtákat létrehívó, ill. régebbieket egészen más módon kielégítő *új gyártmányok*, *új technikai eszközök*, *anyagok*, *energiák* és (velük együtt) *új technológiák* jönnek létre. Ha a Bucsy-féle beosztást vesszük alapul, amely „... csoportosítás Bright-et követi és konform *Valenta* ... elvi állásfoglalásával” (uo. 42. oldalig), akkor számomra valahol az 5-ik fokozattól kezdve üti meg a korszerűsítés az innovációs mértéket, tehát amikor

- a munkafolyamat tárgyi elemeinek *legfőbb funkciói* változnak és *új generációk* jelennek meg, mely a gyártási eljárások módjában is mindig fordulatot követel;
- a tudományos elv ugyan a régi, de a *konstrukció* alapvetően módosul;

– maga az *elv* változik meg, illetőleg *új tudományos elv* alkalmazásával korszerűsödik a természetes folyamat.⁵

b) Az előbbi ismérvekből önként adódik, hogy az általunk (jobb szó híján) *tökéletesítő korszerűsítés* fogalma alá a TF keretében azok az újítások sorolhatók, melyeknek realizálódásával kisebb-nagyobb *mennyiségi* változások következnek be a technikai eszközökön és technológiai eljárásokon, racionálisabbá válik a kialakult üzemelési és az irányítási mód, s mindez elvben a társadalom anyagi szükségleteinek fokozottabb és jobb kielégítését teszi lehetővé. Ilyen mozzanatok lehetnek olyasmik, mint amelyeket Bucsy L. – könyve 43–44. oldalán – a 3-ik és 4-ik fokozathoz sorol.

– Módosul az adott Fc vagy hé egy-egy funkciója. (Pl., amikor a celluloid lapot folyadékkristály felvitelére használják a hazai szilárdtest-kutatásnak köszönhetően; vagy ha valóban tartósabb lesz a strapacipő, nagyobb a jármű fékbiztonsága.)

– Valamely gyártmány elemei úgy változnak meg, hogy egymás mellett és egymást követve módosulnak funkcióik, új választékok, *variánsok* születnek, miközben lényegében egyazon szükségletféleségnek szolgálnak fedezetül.

Röviden: minden ebbe a kategóriába sorolható, ami hasznos változásokat visz végbe a munkafolyamat tárgyi elemein, de nem vezet vadonatújra, megszokottól merőben elütő, s azt gyökeresen módosító megoldásokra. Igazság szerint, ahogyan a tankönyvek ábrázolni szokták, mint cserélik ki a régi állóeszközöket, mint bővítik egy-egy termelőág kapacitását, akaratlanul is a TF-nek ezen alsó klasszisába tartozó eseteit vetítik típus-mintaként szemünk elé. Hamarosan látjuk, mik e beállítás reális történeti gyökerei és hagyományos elméleti alapjai.

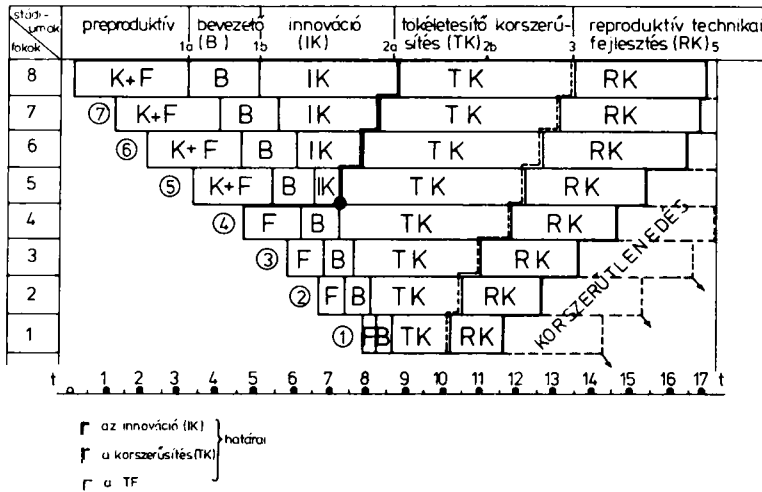
Ha mármost nem tudjuk meggyőzően cáfolni az IK és a TK megkülönböztetést, e fogalmi ellentétpár indokoltságát, óhatatlanul felvetődik általában a TF, közelebbről a *korszerűsödési folyamat részletesebb szakosodásának elméleti célszerűsége*. (Lásd a 7. ábrát.)

A korszerűsítés azon fokozataiban, ahol az anyagi folyamat minőségileg változik, a bevezetés (B) időszakát *először egy újdonsági időszak* követi. Ennek határszéle addig tart (2a), amíg a minőségileg új hé el nem veszti újdonságmivoltát, melyet az őt helyettesítő vagy túlszárnyaló IK-ek idéznek elő. (Mögöttük a vehemens szükségletek valamely egész más területére történő eltolódása is lehetséges.) A lényeg az, hogy IK *átmehet* TK-ba, és csak ezután kezdődik a szélességben való TF (a korszerű reprodukálása), majd az el- és a kimúlás. Papírforma szerint tehát innováció esetében hosszabb ideig tart a reprodukív időszak és nagyobb a beviteli idő is; ezt azonban kárpótolja az innovációs korszerűsítés minősége, valamint – a magasfokú K természetével összefüggésben – az, ha az innováltság beálltával a korszerűsödés átmege a TK-ba, s talán még ennek a korszerűnek a reprodukív időszaka is tovább tart, mint egy alacsonyabb fokon álló IK-é és kivált az eleve mennyiségi változások induló TK-eké. Ez utóbbiaknak viszont nemcsak a produktív korszerűsödési stádiuma kurtább, hanem a preproduktív és a bevezető (nyilván kevésbé költséges) időszaka is.⁶

⁵ Vö. Bucsy L. uo. 45–47. old.

⁶ Talán előbb kellett volna figyelmeztetnem arra, hogy a korszerűnek a bevezetéstől kezdődő produkálása (benne az innovációs szakasz), sem a korszerű reprodukciós kora nem tévesztendő össze az ún. életgörbe idejével. Ez az utóbbi individuális értelmű; egy valamely gyártmány, gyártástechnika

Az IK és a TK
stádiumai

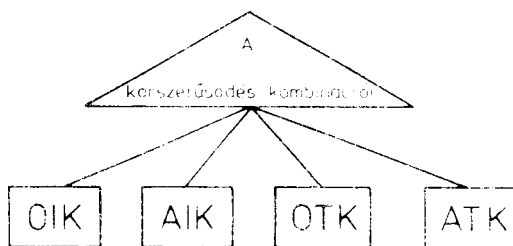


7. ábra

Bizom benne, az eddigiekből egyértelműen megmutatkozott, hogy az I és az A – legalábbis mint a TF-sel összefüggő ökonómiai kategóriák – egyáltalán nem állíthatók szembe egymással fogalmi kettősként. Nyilván kivehető volt fejtegetésünkéből, hogy valamely gazdaság megvalósíthat OK-t tökéletesítő korszerűsítés szintjén is (OTK), és nem csupán innovációs szint esetén (OIK). Pedig hányszor hiszik azonosnak az eredeti és az innovációs fejlesztést! Mintha sohase fordulhatna elő, hogy teszem fel valamely nagyszerű magyar (innovációs szintű) találmányt egy másik ország élelmes, tehetős vállalata vezet be; vagy fordítva (ez az AIK-kombináció tipikus esete lehet). Néha viszont nagyjából azokat a változatokat, amelyeket az adaptációs K kategóriájába sorolunk (főként ha a TK szinten lebegnek szem előtt!), az ún. szélességben történő TF-sel keverik össze. Holott az ATK nem kevésbé rendelkezik egy produktív és egy reproduktív szakasszal, mint akár az OIK. (Legfeljebb az időtartamok vagy a kihatások rádiusza különbözhet jócskán egymástól. No de egy adott típusú csoportba tartozó eseteknek akár mindegyikéről nem állíthatunk-e hasonlót?)

termelésbe vételétől a termelésből való kiiktatásig tart. A korszerűsödési időhatár ellenben – bizonyos tradicionális javaknál – meghaladhatja az életgörbe idejét. Pl. a fehér cipő ma is korszerű, mint elődeink idején volt, noha valamely kenyérgyártó vállalat szelektálhatja péksütemény-választékából. De ugyanez áll a herendi porcelánra vagy egy-egy neves borfajtára. Máskor pedig – főleg a műszakilag impulzív vertikumokban – rövidebb idő alatt lesz nem újdonság, de még korszerű abból, ami előtte újdonság volt; hasonlóan nem korszerű, de még kurrens abból, ami korszerű volt; sőt válhat korszerűtlenné is (noha kisebb mennyiségben és csekélyebb nyereséggel talán) egy darabig még értékesíthető bizonyos gyártmány, mint amekkora életgörbéjének a hossza.

Ismétlem: az innováció és az adaptáció nyilvánvalóan nem mint egy átfogóbb valamit (nevezetesen a TF-t) kerek egészé tevő két fogalom állnak előttünk! Igaz, a TF aspektusai ők és e minőségükben egyaránt különböznek a természetes ismérvek stagnációjától. De még az sem mondható, hogy mint részek egymű ellentétpárjai egymásnak. Az innováció a korszerűsítés szintjének kritériuma szerint adódik és a technika-tökéletesítő változattal képez egységet; az adaptáció viszont az originális korszerűsítéssel alkot ellentétpárt, az utóbbi elsőszülöttségi jogán. De mivel az IK és a TK, másfelől az OK és AK egyetlen fogalom ugyanazon tartományának – mármint a korszerűsödésnek – a felezése (csak egyeneseik derékszögben metszik egymást), ennek folytán akármelyik fogalompár egyik tagja kereszteződhet és a gyakorlatban kombinálódik is külön-külön a másik fogalompár mindkét tagjával. (Lásd a 8. sz. ábrát.)



8. ábra

A hibridizáció eredményei bizonyos elv szerint sorrendbe is rakhatók. Ha mint műszaki-gazdasági eseményeknek a súlyát vagy irradiációjuk erejét tekintjük rendező elvnek, akkor feltehetően így helyes felírni: $OIK > AIK > OTK > ATK$. Mihelyt abból a szempontból nézzük azonban, hogy normális körülmények közt melyikük legyen tömegesebb a másikhoz képest, a sorrend akár meg is fordítható. Csak egyet ne vegyünk biztosra, azt, hogy bármelyikükkel *egyedül* messzebbre juthatunk a gazdasági hatékonyság emelésében, mint a helyzethez és az adottságokhoz szabott arányos kombinálásuk esetén! De erről még szólunk.

Megpróbáltuk az innováció és az adaptáció különféle vonatkozásait különféle pontokból elindulva körüljárni, anyagi és technikai-gazdasági tartalmukat a TF-sel összefüggésben érzékeltetni. Most elérkeztünk oda, hogy *kilépjünk-e* kategóriák belső *processzuális* megközelítésének köréből! Horizontja felvázolása után immár az innovációra összpontosíthatunk. Ezáltal azonban közvetlenül rátérhetünk tulajdonképpeni feladatunkra: érveket kifejteni amellet, hogy a *TF* ezen – originális vagy adaptív, de a maga nemében – *felsőfokú* válfaja szervesen integrálható a marxista pg.-ba, jelezve a reálisnak tetsző megoldások sarkalatos pontjait is.

Gondolatmenetünknek most két irányba kell elágaznia. Elhagyva az ún. „filogenetikus” folyamatvizsgálati módszert, egyszer a történeti konkrétság, másszor a gazdasági növekedésre gyakorolt hatásának kérdései irányában.

Az innováció és a magasfokú társadalmasodás

Támaszkodva az idevágó szakirodalomra, az IK-nak a TK fokozatsávjától megkülönböztető differencia specifikáját a naturális folyamatban megvalósuló változás *mennyiségi*, illetve *minőségi* jellegében határoztuk meg.⁷

Tehát a *mérték* kérdésénél kötöttünk ki. Kritikus pont ez, melynek meghatározhatósága eleve magában hordja ádáz, de annál meddőbb dogmatikus definíciós viták kísértését; ki-ki szerint hol és mikor megy át a mennyiség minőségbe, egyik minőség a másikba! Az elméleti körülírást ráadásul itt nem a filozófia, hanem legalább a politikai gazdaságtan elvontságának szintjén kell elvégezni. Máskülönben reményünk sem lehet arra, hogy a gyakorlat számára alkalmas fogódzót találjunk az eligazodáshoz a konkrét esetek között, a szükséges feltételek, a várható következmények átlátásához.

Lám, *Bucsy* László lejjebb húzza meg a mezsgyét, magam pedig – a továbbiakban tárgyalandó okoktól vezettetve – jóval magasabb fokon látom kirajzolódni a választóvonalat a műszaki jobbítás és az innovációs korszerűsítés között. Vannak aztán, akik a TF valahány – mégoly parányi elemének, összefüggésének a legkisebb – mozdulását, arányeltolódását is minőségi jellegűnek tartják. Így gondolkoznak: amennyi technikai eszköz és mód, amennyi használati érték, annyi minőségileg különböző valami, s így mindenféle ismérvváltoztatás, ha életrevaló, feltétlenül minőségi módosulás, eo ipso innovációs mozzanat.

Egészen ellentétes megítélést képvisel sok marxista jártasságú elméleti közgazdász. Ők a termelőmódról és sajátoságos kategóriáiról (érték, m., tervszerűség stb.) ismerik el minőségi meghatározottságukat és minden egyéb változást mennyiségiének tekintenek,

⁷A kitűzött cél szempontjából nem perdöntő, de zavaró lehet, melyet előljáróban már érintettünk. Az ui., hogy az innováció, az innovációs folyamat vagy az innovációs fejlődés *belső* elemeivé avatnak olyan tényezőket, amiket jobb volna külsőnek tekinteni. Nem doktrínerség, hanem a gyakorlat szolgálata miatt vélném célszerűbbnek az innováció vagy az innovációs folyamat *előfeltételei* közé sorolni azokat a tényezőket, módosulásokat, amelyeknek akár a termelőerők tárgyi vagy szubjektív elemeit (és milyen sorsdöntő jelentősége van ezeknek és más szempontból is!) vagy szervezeti formájukat, akár a termelési viszonyok más aspektusait jellemeznünk kell ahhoz, hogy legyen innováció, pláne, hogy permanensen létezzon. De ugyanígy nem tekinteném az innovációs folyamat összetevőjének az összes előbbi vonatkozásra gyakorolt hatásait, ha azok nem ütnek meg e műszaki-gazdasági kategória ismérveit (minőségi változás a naturális szférában) és többnyire más okok miatt is bekövetkezhetnek. Egyes innovációkhoz pl. szükség van bizonyos gazdasági fejlettségre, a termelőerők bizonyos minimális méretére, a technika bizonyos korszerűségére; e korszerűség állandó újratermelésére; azután minden technikai korszerűsítés hatást gyakorol az értékviszonyokra, a jövedelmek, az erőforrások elosztására, a gazdasági mechanizmusokra, a gazdaságpolitikára. Kérdezem azonban, hogy ami fejlett, ami korszerű, az eleve és okvetlenül *korszerűsödik-e, avagy csak* az adott technikai szinten *bővül a termelés*? Továbbá, ha korszerűsödik a technika, a technológia, az okvetlenül innováció-e? Végül ha elindul egy láncreakció az újratermelésben mint innováció, a kummulatív folyamat azután és ott is innováció-e, midőn és ahol már az innováltság megtörtént; ami újdonság volt, az tipikussá vált, esetleg átment mennyiségi felgyorsulásba? Mivel jutnánk többre azzal, ha a jól ismert forradalmi jelző vagy a reform, a tökéletesítés, a megújulás stb. fogalmait helyett a vállalati vezetés, a káderpolitika, a központi gazdaságirányítás, a tudományos kutatások és az oktatás intézményi rendszerének stb. az innovációjáról beszélnénk? Egyáltalán mire való lenne pl. a politikai gazdaságtan bevált fogalmi apparátusát tudományoskodó átkeresztelésekkel felbolygatni? Úgy hiszem, az efféle gondolkozásmód, miszerint vagy minden innovációs elem, vagy semmi sem az; nem egyéb, mint a dialektika felcserélése valami egészen mással.

legyen az akár alapos átstrukturálójá a termelőerőknek, a termelési és elsajátítási arányoknak, a technikai-gazdasági munkamegosztás kialakult rendjének. (Töredelmesen bevallom, magam is rászorultam már hasonló distinkció alkalmazására.) Annyi bizonyos, mindegyik megközelítés lehet helyes vagy helytelen, lévén, hogy sok dimenziójú a valóság. Így ha egy-egy dimenziót a vele adekvát szemszögből nézünk, a konkrét esetben igaz lesz a kategorizálás; inadekvát nézőpontból szemlélve viszont hamis eredményre jutunk.

Marad tehát a kérdés: vajon *létezik-e további kritérium*, melynek alapján eldönthető, hogy *lehetséges-e* az innovációt mint semmiféle bevált fogalommal nem azonos tartalmú fogalmat bevenni a pg. kategória-rendszerébe, és ha lehetséges, értelmes dolog-e azt meghonosítani? Gazdagabb lesz-e vele az elmélet, jobb lesz-e a gyakorlati orientáció?

Szerintem létezik ilyen kritérium. Ez — mint céloztam rá — metodológiaiilag a *történelmi konkrétság* elve; ontológiaiilag pedig a modern körülmények, amelyeket a termelőerők ezévszázadi forradalmi fejlődése teremtett, és amelyek (a nemzeti méreteket átütő és a mikrogazdaság rejtekeibe hatoló) *társadalmasodás* azelőtt nem ismert domináns vonásokat kölcsönzött.

Bármily magasra állítjuk ugyanis a mércét, az anyagi termelőerők és technikai-gazdasági viszonyformáik korszerűsödési folyamatában *mindig léteztek* olyan változások, amiket ex post bizonyosan minőségieknek tarthatunk. (Elég szólni a tűz, a réz, a vas, a kerék, a gőzgép stb. megjelenéséről, elterjedésük következményeiről a munka és a termelés viszonyaiban. Jóllehet a kortársak nem voltak ennek tudatában, a történetírás forradalmasnak ítélte őket!) Az anyagi erők és kapcsolódási módjuk összfunckiójának, konstrukciójának, és alapelveik korabeli újdonsága okán tehát reptspektíve teljes joggal innovációknak tekinthetnénk őket. De — kérdezem: mivel vinne bennünket ez gyakorlatilag előbbre? Mihaszna sem volna!! Csak mai névvel illetnénk egy jelenkori tünetény geneológiai előzményeit, noha a *dolgok azidejű állapota* szerint valójában még nem lehettek azok.

Melyek tehát korunk tényeinek ama megkülönböztető vonásai, amelyiknél fogva a naturálfolyamat magas rendű *minőségi* korszerűsítéseire megalapozottan és hasznosan alkalmazhatjuk az *innováció* terminus technikusát?

Az innováció olyan körülmények között végbemenő újdonságteremtés, amidőn a nemzetközi munkamegosztás alapján az országok, s ezek legfőbb gazdasági erői között anyagi-technológiai függőségi (szubordinatív, komplementer) kapcsolatok és önállóságuk megtartásával egymással szemben versengésre képes (szubsztitútív, kooperatív) viszonyok, majd a termelés internacionalizációja folytán az egyes rendszertípusokhoz tartozó gazdaságok közt integrációk alakulnak ki, s mindezek folytán a TF, (majd a TTF) eredményei soha nem ismert sebességgel és rádiusszal terjedhetnek szét az integrációkon belül és az integrációk között. Ugyanakkor soha nem látott éle van minden törekvésnek, mely izolálni akarja a másiktól az emberi agy és kéz alkotásait.

Vessünk egy pillantást a témánk szempontjából néhány legfőbb (más összefüggések kapcsán egyébként jól ismert) sajátos vonásra.

1. A lakosság *szükségei* a gyáripari korszakhoz képest sokszorta *gyorsabban változnak* (szélességben és a régieket visszaszorítva). Különösen igaz ez a tartós jószágok, és a társadalmi szolgáltatások tekintetében. A produktív és (sajnos) a hadi és más improduktív szükségletekre, s mindezek nyomán a munkafajták iránti igényekre ez

még inkább érvényes. Az igények nemcsak mind árnyaltabbak lesznek, hanem hol kiváróbbak, hol expanzívebbek. Az emberek, rétegek *igényesebbek* lesznek; érzékenyebbek a kulturáltság, az esztétikum, a minőség és ízlelés dolgában. Nemcsak életkezésük válik dinamikussá, hanem terjedésük és eltűnésük is. Mindez részint a termelés produktumainak a hatására áll elő, részint azonban (lévén, hogy a termelés előtt jár) a természetes változások éles sarkantyúja. (Marxtól tudjuk, hogy a szükségletek mindig *tárgyi* észleléssel kezdődnek, jöllehet – éppen a bonyolult és nemes szükségletek – életkezhetnek egy jövődő dolog, és az azt teremtő munkák iránt is. V.ö. Marx–Engels Művei, 1972/1, 13. oldal, Budapest.) A kép ellentmondásossága ugyanakkor szembetűnő. Gondoljunk csak a fejlődő országok éhezőire, hajléktalanjaira, valamint másfelől az ökológiai veszélyeztetettséggel szembeni védekezés igényeire.

2. A nemzeti és nemzetközi társadalmasodás azzal jár, hogy – mialatt a Föld számos régiójában, de a gazdaságilag fejlett országok sok tevékenységi szférájában is *továbbélnék* a munkamegosztás és a kapcsolatok *hagyományos* formái – a technikailag progresszív területeken (természetesen a társadalmi rendszer sajátos törvényszerűségeinek hatása alatt) egészen *újfajta szervezeti képződmények* foglalják el a gazdasági hadállásokat. A monopolkapitalizmus konszernjeiről, trösztjeiről, a multinacionális vállalatok bonyolult technikai-gazdasági struktúrájáról van szó. Olyan a technikai bázisuk, amely mutatis mutandis az iparosodottság fejlett fokához érkező szocialista országok gazdálkodó szervezeteinek bizonyos részére is egyre jellemzőbbé válik.

Az ilyen árutermelő képződményeknek az *anyagi* alapjai egy vagy több elég szoros technológiai *komplexumot* alkotnak. E komplexumok gerincét *vagy* egymást *vertikálisan* követő, rendszerint viszonylag önálló (pl. értékesítést végző) lépcsőzetek adják. (Az alumínium komplexumnál pl. mondjuk a bauxitbányászattól sok száz közbülső gyártóüzemen át ezernyi áruφέléség – a repülőgép, az űrrakéta vagy a konyhai edény – termelésig terjed, ideértve a csatlakozó szakszolgáltatást, szervízt stb. is.) Más vállalati szervezetek viszont inkább *horizontális* felépítésűek, leányvállalataik, üzemeik néha eltérő ágakhoz sorolhatók. (Pl. a Ford cég mezőgazdasági rendeltetésű gépeket; Siemens atomerőművektől kezdve mosógépekig bezárólag az elektrotechnikai gyártmányok sokaságát.) Eltekintve nem csekély fontosságú konkurenciális és sajátos érdekszpontoktól, *a felépítésnek mindig lényeges vezérlőelve a természetes folyamat kialakult technológiai láncolódása egy-egy vertikumban, sőt más gazdasági szférákba, komplexumokban fel-lelhető Ft egyszerű vagy rokon csoportjain belül.*

Az alkalmazott befektetések mérete és a munkakultúra szintje állította korlátan kívül, a *technológiai rendszer szigorú strukturáltsága*, a munkafolyamat pontos műveletetése, automatizálása stb. bizonyos *merevedést* okoz, s igaza van azoknak, akik szerint ez gyarapítja a korszerűsödés útjába álló korlátozó tényezőket. Nem egy területen csakugyan a kisebb vállalatok a dinamikusabbak; főleg annálfogva, hogy érzékenyebbek a szükségletekre, helyzetük állandó alkalmazkodást, „kitalálást” kíván tőlük. Műszaki fejlesztésük közvetlenebb kapcsolatban lévén a speciális üzemszerű működéssel, nem csupán a TK, hanem az IK számos típusában is (az utóbbiak felkarolásában, kezdeményezésében) pótolhatatlan szerepük van.

Mégis szólni kell arról, hogy a TF-nek sok jelentékeny irányzata, rengeteg magas szintű korszerűsítés meg sem született volna a sokágazatú technológián alapuló vállalkozási struktúrák és tudományos K + F (valamint szakoktatási) apparátusaiak nélkül. A

K + F-hez és a bevezetéshez szükséges minimum – anyagi és emberi tényezőkből – akkora, amennyire kis- és középvállalatoknak nem telik. Az sem véletlen, hogy belső egységeiknek aránylag nagy önállóságuk (pénzüik és döntési joguk) van; korszerűsítési fogékonyságuk így vetekedhet a kis vállalatokéval. Azonkívül a technikailag dinamikus kisvállalkozásokból nőnek ki a nagyvállalatok, sőt évtizedek múltán multinacionálisan terjeszkedő vállalatok, pl. a Xerox, a Sony.

Mi tehát a lényeg? A szükségletek heterogenitásával összhangban a technológiai rendszer is strukturáltabb lett. Az utóbbinak azok a sajátos csomópontjai, melyeket a szoros technológiai komplexumok képviselnek világszerte, s még inkább egy-egy országon belül, egyre differenciáltabb technológiai rendszernek alkotják legfőbb hadállásait. De pozíciójuk nem lehetne uralkodó, ha nem volnának „uraltak”. A szervezeteknek nem laza halmazával állunk szemben. Azok ui. több-kevesebb szorossággal horizontálisan és vertikálisan *függenek* egymástól, funkcionálisan *részotulnak* egymásra, kiegészítik egymást a termelési és a társadalmi-szükségletek fedezésének bonyolult folyamatában, éspedig a legnagyobbak uralmi fölénye és a legdinamikusabbak előretörése közepette.

Ez az a hely, ahol szólni kell a technológiai korszerűsítés közgazdasági sajátosságairól a munkaeszközök vagy a fogyasztási javak újításaival összehasonlítva.⁸

A modern technológiának különösen az alábbi specifikumait emelhetném ki:

a) A termelőerők fejlődésében *összekötő szerepet* tölt be az alkotó és az elemi termelőmunka között; jórészt rajta keresztül válik az emberi termelőerő (a fizikum, a szellemi produktum, az egyéni és a kollektív szakértelem) anyagi termelőerővé.

b) Elég *gyakran* lehet K-ével jelentékeny produkciós képességnövekedést elérni fontos *berendezések költséges cseréje* nélkül.

c) Hasonlóan más anyagi termékekhez és szolgáltatásokhoz, a technológiák is *eladhatók* (pénzzé tehetők, know-how, műszaki tervdokumentáció, leasing-szerződések formájában), szemben az alaptudományi ismeretekkel, amelyek elég gyorsan terjednek szét a tudósok között. Ugyanakkor viszont eltérően a korszerű termékektől, amelyek licenciákként, áruként kereskedelemben vehetők és „lekoppinthatók”, a technológiák nagyon *alkalmasak monopolizálásra*. Miért? Azért, mert a közönséges termékeknel

– *korlátlanul kevésbé helyettesíthetők,*

– a rendszer átadása nem zárja ki, hogy birtokosai *kezükben tartsák lényegét* (legalábbis amíg más fejlesztések egy újabbat nem hoznak színre);

– a *technológiai transzfer* csak akkor közelíti meg eredetije *hatásfokát*, ha az *átvevő képes azt saját konkrét viszonyaiba elég hamar asszimilálni*, sőt megfelelően átalakítani.

A F_t korszerűsítése ma nemcsak közvetlen gazdasági előnyökkel jár, vagy azzal, hogy állandó műszaki fejlesztésre inspiráló tudományos versengést vált ki! Belföldi és

⁸ A technológia és a vele összefüggő jelenségek, tendenciák *politikai gazdaságtani* viszonylata van a legmostohább, majdhogynem *elhanyagolt állapotban*. Pedig a modern gazdasági fejlődésben *hatalmas a gyakorlati szerepe!* A *technológia*, azaz a különféle tárgyi elemek összekapcsolását, alkalmazkodását biztosító gyártási folyamatok megszervezéséhez szükséges műszaki ismeretek, mód-szerek konkrét összessége sohasem változott oly gyorsan sem polgári, sem katonai téren, mint manapság. Ezt a TTF tette lehetővé. A mechanikai technológiák mellé felsorakoztatta a kémiai, majd a biológiai-genetikai eljárások robbanásszerű kiterjesztését, s mindez együtt egészen bonyolult – multi-diszciplinális – technológiákat hozott létre (nukleáris energia, űrtechnika stb.).

külföldi szereplőkkel (cégek, államok) *szubordinatív munkamegosztás* kialakulásához vagy fenntartásához szolgálhat *eszközül reakciós* körök kezében. De ugyanígy a haladó rendszer kezében a gazdasági és a politikai alávetés kivédésére, egyáltalán a háborús katasztrófák elhárítására.

3. Hívjuk most segítségül Marx egy kifejezését: a „*társadalmi munkás*”. A vállalaton belüli munkamegosztás fejlettségétől függően ezen az emberek összességét értette, akik közé nemcsak a fizikaiak tartoznak, hanem a szellemi és irányító-szervező dolgozók is. Mivel az egyéni vagy a munkahelyi teljesítmények a vállalat technikai és munkaviszonyainak szerves (és azok egésze által determinált) része, a vállalati teljesítmény ennek a „társadalmi munkásnak” a produkciója. De ez a produkció nem azonos az egyéni teljesítmények egyszerű összegével.

Nos, korszakunk alapvető hadállásaiban létrejött és továbbalakuló vállalat-képződmények (ezután: *termelési komplexumok*) hallatlanul kitágították a marxi „társadalmi munkás” elkülönültségi határait, és több karakterisztikus *átalakulás* előtt is kaput nyitottak. Sajnos, a magasfokú társadalmasítottág ismérveiből származó következményekkel sok marxista közgazdász sincs kellőképpen tisztában. Néha beérik felületes, illetve felületi leírásokkal vagy ideológikus reflexiókkal. Pedig

a) a termelés társadalmasodásának e kollektíven elkülönült kereteiben az *elsődleges és alapvető termelőtevékenységeknek olyan nemei, fajtái találhatók* (a vállalat saját üzemein belül és saját munkahelyei között), de jellegük is sokszor annyira elütő, *hogy* a hozzájuk hasonló különbségeket a szabadversenyes kapitalizmus gyári technikai bázison nyugvó modelljében *indokolt volt külön termelőágak gyanánt szerepeltetni*. (A marxista közgazdaságtan – állítom – korántsem vonta le még ebből a szükséges konzekvenciákat az eredeti marxi elmélet bizony igen fontos aspektusaira. Néha még a szükségesség felismerésig se jutottunk le, nemhogy az elmélet konkretizálásáig, továbbfejlesztéséig.)

Ilyen körülmények között az egy vagy több technikai vertikumot magában foglaló termelési komplexumok (pl. szupranacionális vállalatok) *olyan funkciókat látnak el magukon belül*, aminőket klasszikus modell alapján *ágazatközinek tekinthetünk*. (Pl. tőkeáramlás és korszerűsödés-terjedés egyazon vállalat termelő és szolgáltatói közt.) Ugyanakkor hasonló viszonyok produkálódnak e képződményeken belül, mint amelyeket a klasszikus logika szerint *egy-egy ágban működő termelők vállalatközi* (konkurrenciális) *erőviszonyai hoztak létre*. Az utóbbi esetben, mint tanítjuk, *azonos* termékfajták termelői állítanak elő átlagtól eltérő értéket és m-t, s alakulnak ki különböző egyedi profitráták általános egyensúlyi helyzetben. Most meg e polikultúrák ÁKM-modellben *egyvalamely* gazdasági komplexumhoz tartozó, de *különböző* gyártási ágak és vertikális folyamatok értékproduktója lehet más és más, továbbá a kibocsátott áru-(és az elvégzett szolgáltatás-) komplexum *elemei* tartalmaznak *eltérő parciális profitrátákat* egyensúly esetén. (Ettől ui. még a nagyvállalat globális profitrátája kiegyenlíthető más népgazdasági vagy világgazdasági partnereivel, konkurenseivel.)

b) A tudományos-technikai haladás, a szükségletváltozások nemzeti és nemzetközi méretű dinamizálódása következtében (sőt azt elősegítve) oly tevékenységfajták integrálódnak részben vagy egészben a „társadalmi munkás” összműködésébe, amelyek korábban egyáltalán nem tartoztak a gazdasághoz, és ha igen, nem számítottak produktív jellegűnek. Többnyire az ún. preproduktív szakszolgáltatások (tudományos kutatás és a szakemberképzés, munkahelyi ártalom ellen védekező, s azt gyógyító egészségügy)

kerülnek át a kollektív munkakomplexum kereteibe, vagy ezelőtt sem ismeretlen (improduktívnak minősülő, de szükséges) irodai funkciók (szervezés, vezetés, könyvelés, műszaki tervezés) alakulnak át — a növekvő méretek és összetettség hatására sok szempontból — *más minőségű szakszolgálati tevékenységekké* (menedzsment, üzem és irányítás-szervezés, informatika, engineering, marketing). A célszerűség tehát, ami az egyéni munkának eleitől fogva attribútuma, az a mostani viszonyok ezen organizmusainál úgy is megjelenik, mint a társadalmi munkás *külön szerve*; mint az elemi termelőmunkától *különválasztva érvényesülő* magasfokú intellektuális alkotóerő, mint konkrét *szakértelem*. (A különválasztás módot ad a munkásoktól való elidegenedésre, szembeállításra is, de az ő közös ügyük szolgálatára is.)

Mármost ezek a funkciók, ha átalakulásuk nem formális, akkor a technológiai rendszer, a kollektív munkastruktúra és termelési komplexum *integráns részeivé* válnak. Integrálódásuk lehet teljes mint a műszaki fejlesztői-tervezői munka, az üzemszervezés, a szakmai ráképzés stb.; lehet részleges, mint a menedzsment, marketing, mert átmenetet képeznek az adminisztratív és az anyagi alkotó munka között. Minthogy az ilyen tevékenységek *a közvetlen termelőfolyamat valaminő meghosszabbításai és kiegészítői*, ezért minőségükben a társadalom *produkciós* képességének (Ω) fontos mozzanatai — bár sohasem magukban véve; hanem az elemi termelőmunka által anyagiasulva —, e képességnövelésének le nem becsülhető tényezői; e formájában a termelőmunka sincs nélküle.

Kivált a *korszerűsítés* magasabb szintű változatainak *érvényesítése* — a tőlük függetlenül és rajtuk kívül lévő korszerű ismeretek gyakorlati bevitel, a transzfer sebessége és a realizálás határfoka — múlik rajtuk és persze gyakran a tempóvesztésből keletkező, az elszalasztott alkalmak okozta károk. De aktivitásuktól és hozzáértésüktől függ jórészt a *tudományos munka* tekintélyes részének *orientálása* is. Továbbá, amint szó esett róla, nem-egyszer az, hogy *egyáltalán megszülethetnek bizonyos típusú, gyakorlatilag alkalmazható műszaki* (vállalatgazdaságtani) tudományos megoldások, vívmányok.⁹

c) A tudomány és a gazdálkodás kölcsönviszonyának igen sokszor a legjobb, sőt az egyedül alkalmas formája az, ha a vállalatok *saját* kutatói-oktatói bázist teremtenek maguknak. Ez lehet tudományos intézmények létének megrendelésekkel történő fenntartása, érdekkörbe vonása révén. Történhet oly módon is, hogy önnön kereteiken belül — modern laboratóriumokkal, műszerekkel felszerelt — kutatói kollektívákat, alkotógárdákat szerveznek. Ezt a formát a TTF egyik lényeges jellemzővonásának tekint-

⁹Itt kell elmondanom: helytelen a tudomány termelőerővé válásának kérdését azzal azonosítani, hogy tudományos felfedezések, következtetések nyomán új technikai eszközöket, javakat állítanak elő. Marx okkal nevezhette a tudományos eredményeket a tőke számára „természeti ajándéknak”, de ma már ez kevésbé igaz. A TTF abban jelent módosulást, hogy tudományos kutatói „iparágak”, új ismereteket termelő műhelyek jönnek létre, direkt gazdasági (nyereség) céloktól vezérelt előzetes befektetések alapján. Beteljesülőfélben van viszont Marx következő és manapság sokszor citált előre-látása. „De abban a mértékben, ahogy a nagyipar kifejlődik, a valóságos gazdagság megteremtése kevésbé függ a munkaidőtől és az alkalmazott munka mennyiségétől, mint azoknak a hatóerőknek a hatalmától, melyeket a munkaidő alatt mozgásba hoznak és amely maga — ezeknek erőteljes hatékonysága — megint nem áll semmilyen arányban a közvetlen munkaidővel . . . , hanem éppen a tudomány általános állásától és a technológia haladásától, vagyis e tudománynak a termelésben való alkalmazásától függ . . .” (M. E. Művei 46/II Bp, 1972. 168–169. old.)

hetjük. Bár nem állíthatjuk, mintha a kutatás más formái ettől abszolút háttérbe szorulnának.¹⁰

Mindenesetre a vállalati érdekkörbe vont vagy a kebelbeli kutató-fejlesztő tevékenységek állandósulásával ezek a magasan társadalmasított gazdasági szervezetek vertikuma részint egy – végtérmeikként műszaki ismeretek, találmányok kibocsátására képes – *aggal* gyarapodik, részint irányításuk bővül ki egy *újabb produktív típusú funkcióval*.

3. Nem kell magyarázatni, mit jelent ez utóbbi fejlemény a magas rendű korszerűsítések szempontjából. Témánkat illetően lényegesnek tartjuk kimondani: *a termelőerők és közvetlen termelési viszonyformáiknak az előbbieken leírt társadalmasítottasága nem csupán a természetes viszonyokba visz állandó dinamizmust; módosításokat idéz elő – hozzá nem is lényegtelenek – az értékképzés folyamatában.*

Többről van szó tehát, mintsem az erőforrásokat allokaló és az egyensúlyi állapotra irányuló funkciók megváltozásáról az ágazatok és az ágakon belüli vállalatközi kapcsolatok terén. A technikai és technológiai vertikumok rendszerén alapuló elemi termelőtevékenységi ágak nagyfokú kombinálódása egymással és kiegészülésük a műszaki-gazdasági nemes funkciók egész sorának integrálódásával, *a közvetlenül elkülönült formában kifejtett konkrét munkafajták (SZMII) rendszerében és jellegében okoz nagy eltolódásokat* (a klasszikus modellhez képest), *hogy azok semmiképp sem hagyhatják érintetlenül az áruértékek szubsztanciájának nagyságát, és kialakulásának mechanizmusát*, amely szerint az így elkülönült konkrét munkamennyiségek visszavezetődnek a társadalmilag szükséges absztrakt munkamennyiségekre (szm).

Hogy miben áll a SZMII rendszer eltolódása, arra elég csak utalni. Eltérően a világ és a még oly fejlett országok komplementerszféráitól, *ezen a szupertársadalmasodott területen olyanok az egyedi ráfordítások, hogy azokat ezer meg ezer összetevőből álló befektetett javak, technológiák, rendkívül elütő élőmunkanemek rendezett halmaza teszi ki.* U. legalább nagyüzemi vagy termelői komplexumként eszközlik őket; tehát akár magántulajdonosi, akár köztulajdonosi burokokban valósulnak meg, ilyen *összetett és kollektív-elkülönültségükben lépnek a klasszikus modell egyéni, családi kistermelőinek, illetve a Marx-korabeli homogén profilú magánráfordításainak helyére.*

Ám az elkülönültségi munkamegosztásnak ez a rendszere szükségképpen együttjár a konkrét munkafajták olyan kombinációival, amelyben minden árnyalat megtalálható: a tudományos kutatómunka, a precizitást és nagy képzelőerőt követelő tervezés; az emberi készségeket ismerő, rájuk építeni tudó vezetői tevékenység; a nehéz testi munka vagy fizikum helyett az idegrendszert, a szellemi koncentrációs képességeket igénybe vevő munka; a leleményre és a kreativitásra építő tevékenység, ugyanúgy a legszigorúbb fegyelemmel és megbízhatósággal végezhető műv életésített funkciók. Az „egyedi” munka ilyen végletes elemekből összetevődő jellege eleve magában rejti az Mt egysége (óra) alatt kifejtett adott termelőtevékenységű munkamennyiség átlagos időadagjainak (mt) huzamos

¹⁰ Statisztikai adatok szerint nem szocialista relációban a tudományos kutatóknak jóval több mint a fele (60–75%) vállalatokban működik. Nemkülönbön fontos tény, hogy a 60-as évtized e relációban született legfőbb találmányok közel 80%-át az öt legfejlettebb tőkés ország regisztrálhatta és ezek 70–75%-a multinacionális konszernnek által került először gyakorlati alkalmazásra. Másfelől viszont nincs kétség aziránt, hogy számos területen továbbra is megmarad az invenciók, az egyéni és a nem célprogramozható team-kutatások jelentősége. Becslések szerint az elmúlt évtizedekben az új tudományos ismereteknek legalább a fele ilyen kutatások eredménye volt.

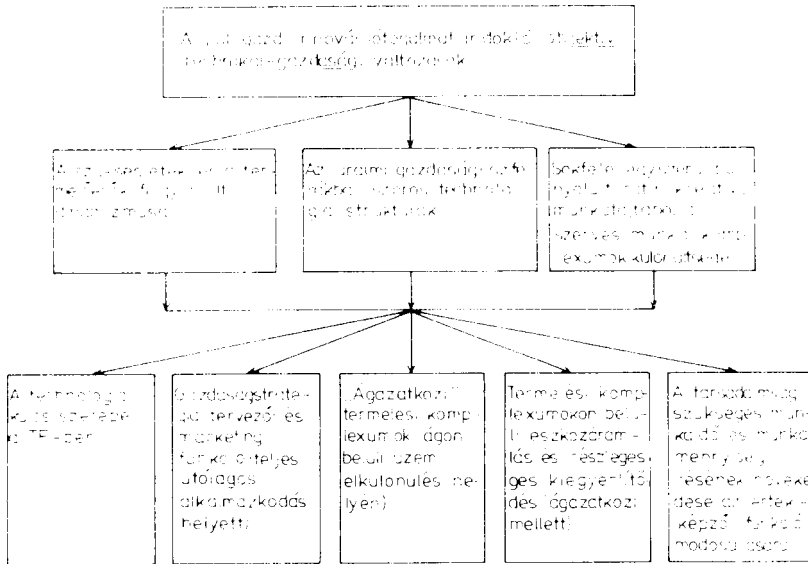
eltérését a javak előállításához társadalmilag szükséges absztraktmunka mennyiségeitől (szm). Az $mt \neq szm$ egyenlőtlensége most sem azonos áruajtát termelő ágakon belül működő gazdálkodók egyéni ráfordításainak különbségeit fejezik ki a mérvadó (átlagos) ráfordítástól. Ilyen különbségek ezúttal a hajdani termelőágak méreteit sokszorosan felülmúló, náluk összehasonlíthatatlanul bonyolultabb termelési vertikumok, gazdasági vertikum-csoportok mt -jei és szm -jei között keletkeznek. Semmi sem zárja ki ráadásul, hogy az idő múlásával rés nyíljk egy-egy ország (integrációs országcsoport) aránylag kevésbé összetett, átlagosan kisebb méretezettségű gazdálkodókkal működő ágakban fennálló mt és szm eltérések, valamint a legmagasabbfokú technológiai és a legösszetettebb munkakomplexumokat magukba záró gazdasági vertikumok mt és szm eltérései között.

Alapjában véve azt kell mondanunk, hogy a társadalmasodottság jellemzett fokán az *egyedi-komplex* elkülönült ráfordítások egységnyi idő alatt kifejtett mennyiségeinek *értékképző hatásfokában* következnek be tartós különbségek a monokultúras gazdasági képződmény-struktúrák között. Valami ahhoz hasonló történik tehát, aminőkre Marx is utalt például a nemzeti munkák eltérő termelőereje esetében,¹¹ illetve adott ország kivételes és nem kivételes, bonyolult és egyszerű munkafajtákkal működő termelőágai esetében.¹²

Manapság a fejlett nemzetgazdaságok döntő területein tehát polikultúras – vertikális, ágazatközi – vállalatképződmények uralkodnak. Erős konkretizálásra szorul emiatt, szerintem, az a szemlélet, amely megengedhetőnek tartja végképp elvonatkoztatni az egységnyi társadalmilag szükséges mt alatt teljesített ráfordítások értékalkotó képességeinek – ezen ágazatközi vonulatok, termelési vertikumok közt mutatkozó – számottevő különbségeitől. A TF nyomán történetileg bekövetkezett nagyfokú társadalmasodás és hatására a *konkrét munkafajták rendszerében és elkülönültségi viszonyaiban* végbement változások nem csupán használati értékképző erejüket forradalmasították. Minőségi átcsapásra vezettek a SZMII értékképző erejére nézve is – a „megtartva-megszüntetve” értelmében. Mert továbbra sem módosult az igazság: „Egy áru értéknagysága tehát a benne megvalósuló munka mennyiségével egyenes és termelőerejével fordított arányban változik.” (Uo. 461.) De általában megszűnik az mt , valamint az értékalkotó szm mennyiségi egybeesése, s azonkívül ez utóbbiak között időben és térben (komplexumok viszonylatában) lényeges különbségek jönnek létre. Ilyenformán az áru egységek é-nagysága – kivételektől eltekintve – ugyan fordítottan arányos az egységnyi Mt termelőerejének alakulásával, azonban *nem lineáris ez az arányosság. Ha egységnyi Mt hosszú idő átlagában x hé-növekedést okoz, értékképző ereje nem $1/x$ ütemben csökken, hanem ennél többé vagy kevésbé lassabban.* (Lásd 9. sz. ábrát.)

¹¹ „Összehasonlítva a kevésbé intenzívvel, az intenzívebb nemzeti munka tehát egyenlő idő alatt több értéket termel . . . Még jobban módosítja azonban az értéktörvényt nemzetközi alkalmazásban az, hogy a világgpiacon a termelőkenyebb nemzeti munka úgyszintén intenzívebbnek számít . . .” Marx–Engels Művei 23. kötet, Budapest, 1967. 522.1.

¹² „Az egyszerű átlagmunka ugyan a különböző országokban és a kultúra különböző szakaszai-ban változtatja jellegét, de egy meglevő társadalomban adott. Bonyolult munka csak *hatványozott* vagyis inkább *megsokszorozott* egyszerű munka . . .” (Uo. 50. 1.) És másutt: „A *kivételes* termelőerejű munka hatványozott munkaként hat, vagyis azonos idő alatt több értéket teremt, mint az ugyanilyen fajta társadalmi átlagmunka.” (Uo. 298–299. 1.)



9. ábra

Íme, ez az a pont, melynél lábunkat megvetve, ama bizonyos választóvonalhoz talán közelebb férhetünk: az innováció technikai-gazdasági aspektusából nyerhető és közgazdaságilag eléggé ingoványos (tárgyilag azonban kézzel tapintható) kritériumát egy másikkal próbáljuk aládücolni. Olyannal azonban, amely már *történetileg konkrét és társadalmi-gazdasági aspektusú (érték-kritérium)*, de éppen ezért amannál kevésbé megragadható. Mégis ha az így kapott kategóriának korszerű valóságátartalma van, számos más eleven kérdés elméleti megválaszolásához szolgálhat eszközül.

A következőkben próbáljuk megvizsgálni tehát az *innováció* másik lényeges ismérvét, amely a termelési viszonyok áru-pénz formájához kapcsolódik. E társadalmi-gazdasági vonatkozásának hasonló jelentősége lehet a pg-be való szerves beleillesztést tekintve, mint a jellemzett magasfokú társadalmisítottaság tényének.

Kifejtendő hipotézisünket így lehetne megfogalmazni: ott és akkor, ahol és amikor korunkban a termelés és a szükségletek társadalmasodása egy meghatározott fejlettségi állapotba kerül, a TF olyan változatai tartoznak az originális vagy adaptív *innováció* körébe, amelyek

- az anyagi termelőerőkben, ezeknek egymáshoz és az emberi termelőerőkhöz való kapcsolódásában és/vagy a végtérmekekben lezajló minőségi változásokat fejeznek ki;
- a munka társadalmi termelő erejének (Ω) a korszerűsítés által előidézett tartós emelkedésébe a munka megnövekedett értékkepző ereje (szm/mt) rendszeresen beletáplál;
- a korszerűsítéseket mindig *magasfokú irradiáció* jellemzi, mert csupán az adott termelőmód és (felépítménye) nagyszámú elemeinek, összefüggéseinek viszonylag konzisztens módosulásai révén érhetik el a lehetséges gazdasági, társadalmi célokat.

A korszerűsödés rátája és terjedése

Vágyunk eléje további kifejtésünknek és áruljuk el: a szó szoros értelmében értéknek tartjuk és *innovációs értéknek* nevezzük azt a többletet, amelyet adott Mt esetén a használati értékek össznövekménye annak hatására tartalmaz, hogy a munka társadalmi termelőerejének fokozásában magasrangú – OIK és AIK típusú – TF is részt vett. Az egységnyi munka értékképző erejének viszonylagos növelése – pontosabban ennek a mai körülményekben gyökerező reális lehetősége – elméletileg választóvonalnak minősíthető. A TF innovációs változatainak sajátos megkülönböztetője ez a korszerűsítések minden egyéb fajtájától és általában a termelékenységre ható valamennyi más tényezőtől. (Itt és a következőkben nem foglalkozunk az utóbbiakkal, mint a gazdasági növekedés jól ismert eszközeivel: most kizárólag a TF-sel összefüggésben tárgyaljuk a kérdést.)

A választóvonal természetesen a legritkábban szembetűnő, hiszen a jelenségek rengetege mélyen eltakarja. Aztán a korszerűsítések különböző változatai össze is fonódnak egymással, átnyúlnak egymásba; ugyanazon jellegű műszaki megoldás – tértől és időtől függően – hol innovációnak számít, hol nem. Ez a körülmény magában véve indokolja már, hogy újból a TF átfogóbb dimenziójából közelítsünk az I és a növekedés összefüggéséhez.

Kezdjük egy mindenki számára nyilvánvaló igazsággal: áruviszonyok között bárhol, bármikor és bármiféle *tényleges* változás történik a társadalmi munkafolyamat tárgyi ismérveiben (technikában, technológiában és a termékek tulajdonságaiban), minden mást adottnak véve, ez sohasem hagyja érintetlenül az értékviszonyokat. A tárgyi módosulások ugyanis a társadalmi munka fajtankénti (SZM II-s) és az elkülönültségi (SZMI-s) megosztásában, az élő- és holtmunka összetételében okozott hatásaikkal mozgást visznek az absztrakt munkára-redukálás arányaiba.

Emlékezzünk csak a monokultúrás ágazatközi modell logikájára! E szerint, ha X-ághoz tartozó termelő korszerűsít, egységnyi individuális konkrét ráfordítása vagy közelebbre húzódik az szmx-hez (mert lemaradt tőle), vagy pozitív irányban távolabbra kerül tőle (mivel eddig is a jobbak mezőnyéhez tartozott) és csak véletlen lehet, hogyha vele összhangban mozog. Amikor a TF eltér az általánostól, ez másít az szm nagyságán, súlyától függő mérvben csökkentően (visszesés esetén növekvőleg) hat arra; az általánosnál jobban korszerűsített árukban – lévén egy a sok közül – átmenetileg és részlegesen feltétlenül több értéket produkál és minden mást változatlanul véve többet is realizált társainál. Hasonlóképpen megbolydulnak az ágazatközi értékarányok is volumenálisan és/vagy egyedi csereviszonyaik szerint, amiért akár rövidebb időn át, akár hosszantartóan a TF egyenlőtlen. (A Fc, az SZMII és a HÉ makrostruktúrájával az összérték szerkezete is megváltozik.)

Lehetséges ily módon, hogy egyik időpontról a másikra az összérték változatlan, sőt csökken, mert kisebbedik az össz-szükséglet fedezetének előteremtéséhez szükséges munkamennyiség, a korszerűsödés hatására azonban termelékenységi többletek jönnek létre; bővül a használati értékek terjedelme absolute és egységnyi befektetésre számítva. Elvileg szintén nyilvánvaló, ha valamely vállalat, ág vagy gazdaság bizonyos okok miatt a korszerűtlenedés útjára lép, következményei az előbbiek fordítottjai lesznek.¹³

¹³ Korszerűtlenedésen itt nem egyszerűen az értendő, hogy az elhasznált eszközöket, anyagokat, szaktudást hagyják veszendőbe menni, nem cserélik ki. Állítsanak helyükbe *újonnal*

Ha egyszer normális dolog az, hogy minden sikeres korszerűsítés plusz-értéket ad legalább a korszerűsítőnek és legalább ahhoz képest, mintha nem vágott volna bele ilyen akcióba, akkor az értékviszonyok miféle átstrukturálódása tulajdonítható az innováció perdöntő kritériumának, az anyagi ismérvekben általa előidézett minőségi változások következményének?

Az innovációs érték, először is rendelkezik a *tartóssá válás konkrét lehetőségével*. Másodsor – s ez a legfontosabb – rendszerint sok tevékenységi ágot egyesítő *termelési komplexumok*, szorosabb-lazább struktúrájú alakzatok *összetett munkája termeli meg és bonyolult működési mechanizmus hozza felszínre*.

Lássunk most egy újabb átfogó jelentésű kérdést! Tekintük adottnak a természeti körülményeket (tudjuk, napjainkban egyre merészebb absztrakció ez!), a szervezetségi színvonalat és a korszerűsítésben való érdekelttség fokát, valamint a munkakultúra és a tudomány általános állapotát. Ekkor elmondhatjuk: hosszútávon alapvetően a TF ütemén fordul meg, milyen lesz a munka társadalmi termelőerejének átlagos növekedési rátája. (Ω') Erdős Tibor terminológiáját használva, nem az ún. szélességben történő fejlesztés sebessége, hanem a korszerűsödés üteme (K') szabja meg azt.¹⁴ Terjedési sebességen az értendő, hogy meghatározott időszakban valamely ág hány vállalata ruház be úgyszólván korszerűsített eszközöket. A nagyobb terjedés azzal jár, hogy a korábbiakhoz képest rövidebb idő eltelte után cserélik és bővítik ki a régi technikai eszközöket újabbakra. Hallgatólagosan feltételezve, hogy az új gép műszaki élettartama ugyanaz marad, mint a régi berendezése volt (ez a kikötés nem érinti a beruházási hányadot), az előbbrehozás révén nagyobbfokú termelékenység esik el a kiselejtezés folytán, mint amekkora különben kiesne; így a belépő új gép kevésbé emeli a termelékenységet, kisebb lesz tehát a belépő és a kieső termelékenység hányadosa, ami kompenzálja – természetesen ingadozásokon keresztül – a technika-bevitel gyorsulásával járó termelékenységi többletet. Ily módon $P\alpha$ emelkedése perspektivikusan a K' mozgástengelyén helyezkedik el.

További mondanivalónknak fontos támasztékai ezek a tételek. Miként az a megállapítás is, hogy bár egy adott szakaszban a beruházási hányad nagysága korlátokat képezhet a TF előtt, *hosszútávon nem a bruttó beruházási hányad nagyság határozza meg a termelékenység növekedés ütemét*. Inkább ez utóbbi nagysága az, amitől a beruházási hányad, végső soron a korszerűsödés mértéke is függ.

Annak érzékeltetésére, miként értendő a régi és az új technikai termelékenységi hányadosának a gyorsabb bevitel produktivitási hatását ellensúlyozó szerepe, vegyünk mi is egy számpéldát. Tételezzük fel, hogy adott a beruházási hányad és a K' évről-évre egyenletesen növekszik, ami átlagosan évi 2%-os termelékenységemelkedést okoz. A továbbiak kedvéért maradjon azonos az évi munkaidőalap ($Mt = 200$); feltüntetjük a U-jelű ág termelékenységnövekedése függvényében gyarapodó termékek számát és az egységnyi termékhez szükséges ráfordítások arányos csökkenését. (Lásd 10. sz. ábrát.)

termelt eszközöket, javakat és frissen szerzett szaktudást, ha ezek a korszerűtlenebbek jelen kortársaik többségénél, közöttük azoknál is, melyeket (netán bővítetten!) felváltanak velük, ez menthetetlenül süllyeszti a termelékenységi színvonalat. A viszonylagos pozícióromlást a munkaidő kiterjesztése ugyan lassíthatja, feltartóztatni nem tudja.

¹⁴ Az egész problematikát lásd A kapitalizmus pg.-a tankönyv, Kossuth, 1975. 553–556. b.

U-jelű ág
(számítási)

mt = szm	100	9,80	9,604	9,412	9,224	9,039	8,858	8,681	8,507	8,336	8,169	8,006	7,846	7,689	7,535	7,38	7,237
$P_{\alpha} = \text{év } 1,02$	100	(102)	104,04	106,12	108,14	110,30	112,51	114,76	117,05	119,39	121,78	124,22	126,71	129,23	131,82	134,46	137,15
hé egység-szám	20	20,40	20,80	21,20	21,60	22,06	22,50	22,95	23,41	23,90	24,40	24,90	25,40	25,90	26,40	26,90	27,38
év (t)	0	1	2	3	4	5	(6)	7	8	9	10	11	12	13	14	(15)	16

$$\frac{P_{\alpha}}{P_{\alpha 6}} = \frac{137,15}{112,51} = 121,9$$

$$\frac{R_{\alpha}}{R_{\alpha 6}} = \frac{134,46}{112,51} = 119,5$$

$$Cr\text{-átlagos } P_{\alpha} = \frac{121,9}{119,5} = 102 = K'$$

Hasonlóképpen

$$\frac{szm}{szm_6} = 81,7$$

$$\frac{szm}{szm_6} = 83,4$$

Vagy:

$$\frac{hé}{hé_6} = 124,1$$

$$\frac{hé}{hé_6} = 121,7$$

Cr átlagos szm-csökkenés évi 2% Cr évi átlagos hé-növekedési ütem 102 %

$$\left(\frac{81,7}{83,4} - 98 \right)$$

$$\left(\frac{124,1}{121,7} \right)$$

10. ábra

Eszerint a tízéves váltási ciklus átlagos üteme a 6. évnél található nagyságokkal esik egybe és a következő évtized (11–20 év) átlaga a 16 éviével azonos. (Cr^0 6. évében $P_{\alpha} = 112,51$, szm 8,86, hé = 22,5; viszont a Cr^1 16. évében $P_{\alpha} = 137,15$, szm = 7,24, hé = 28,0.) Ha most a Cr^1 -ben egy évvel korábban alkalmazzák a korszerűsítő beruházást (gépcserét), akkor megmutatkozik, hogy éppen 2%-kal lesz magasabb a második ciklus átlagos növekedési üteme az előzőnél, azaz egybeesik a K' feltételezett évi növekedési rátájával; ennek megfelelően ciklus-átlagban véve egységnyi termék szm-je is 2%-kal lesz kisebb.¹⁵

¹⁵ Minthogy témánkhoz meglehetősen kapcsolódik, szükségét érzem Erdős Tibor kifejtéséhez és bizonyításaihoz észrevételeket tenni. Megjegyzéseim nem mondanivalójának elméleti lényegével szemben akarnak kételyt támasztani; csak pontosítás, kiegészítés a céljuk.

Elsőként arra hívnám fel a figyelmet, hogy mivel a növekedés témáját tárgyalja, Erdős érthetően az állótókere, mindenekelőtt gépekre, berendezésekre koncentrált. Szükség volna azonban a termék-korszerűsítésről is többet mondani utalásoknál. Azért is, mivel sem a statisztikai mutatók, sem az árak – pláne, ha adminisztratívok! – nem tükrözik jól pl. a bérjavak szükségletkielégítő tulajdonságainak változását, illetve az új áruφέléssel elért hatásokat.

Ennél fontosabb, hogy a termelékenységi mutató számlálójában szereplő tényezők korszerűsödése és terjedése korántsem passzív függvénye a technikai berendezésekének, ami némileg módosíthatja az utóbbiak K' -ja és a termelékenységi ütem hosszútávú egybeesésére vonatkozó következtetést. (Mutatis mutandis a szélteben-terjedési sebességéről mondtak a gyártmánykorszerűsítésre is állanak.)

A növekedés szempontjából alaposabb elemzést érdemelne a technológiai fejlesztés kérdése. Bővebb magyarázatra szorulna, hogy az újonnan gyártott berendezéseknek miért a termelékenység-növelő képessége az, aminek változása a K' -ben kell hogy kifejeződjék (uo. 555.), és miért nem inkább

Vessük ezek után tekintetünket azokra a tényezőkre, amelyek főképp meghatározzák, tendenciálisan miként alakul a korszerűsödés üteme? (Továbbra sem foglaljuk az újratermelés bővítését meghatározó közvetlen és közvetett tényezőkkel általában, mint pl. a felhalmozási ráta, az erőforrások és a piacok korlátozottsága stb. kérdése. Ugyanis a technikai fejlődés, bár mindig fölöttébb lényeges, mégis csak áramlat a gazdasági fejlődés egészének folyamatában.) Négy tényezőt emelek ki, és pedig: 1. *a korszerűsítés fokát*; 2. *a korszerűségi stádium időpontját*; 3. *A korszerűsítés rádiuszát*; 4. *a szubjektív tényezők szerepét*.

1. Minden más feltételt változatlanul véve, nem nehéz belátni, mennél magasabbfokú a műszaki fejlesztés, elvileg annál nagyobb rátával lehet kalkulálni mind a rövidtávú jövedelmezőség, mind a gazdasági növekedés távlati tendenciája tekintetében. Amennyiben ui. a bevitt technika korszerűségi fokozata, mondjuk, nem egy, hanem évi 2%-kal haladja meg az egyéni életciklus t. évében kiváltódó régebbi technika (gyártmány vagy akár F_1 -rendszer) műszaki szintjét, az indulást követő nehézségek, majd extrajövedelmek után a növekedési ütem sem évi egy, hanem évi 2%-ra áll be. (Lásd újból a 7. sz. ábrát!) A döntő határvonal (sémánk szerint a 4. és az 5. fokozat között) a TK-ból az IK-ba való átmenetnél húzódik. A műszaki-gazdasági kultúrának, tudásnak és jártasságnak erős próbatétele, egyben nagy edzője ugyanis az ilyen nagyszabású akció. Számunkra most fontosabb azonban az a tény, hogy a TK eseteivel szemben a munka kivételes hatékonyságával létrehozott hé-növekmény több-értéket is tartalmaz. Mert tegyük fel, hogy valamely innováció (a Bucsy-féle 5-ik fokozatnál ez sokszor biztosan nem kizárt) a régebbi típus pótlására is szolgál, tehát érvényes a produktivitási hányados ellensúlyozó szerepe az előbbrehozás okozta ütemnövekedéssel szemben. (Ilyenkor $\Omega'/\rho\alpha'$ formában írható fel a hányados!) Az \dot{E}_s alakulása ez esetben módot ad arra, hogy a *vivőágazat* ne csak több hé felett rendelkezék, hanem a közönséges extraprofit eseténél huzamosabb időn át valamivel több érték felett is.

2. Az ösvény, amin járunk általában elég kitaposatlan, de amire most rálépünk, különösen. Ezért a K ráta másik meghatározó tényezőjénél – a Kst időpontjának

az, ami ebből szokásos szervezethez csakugyan realizálódik? Van tudniillik bizonyos logikai ellentmondás aközött, hogy hosszabb időszakban a termelékenységnövekedési ütem a K' -től függ (554), és aközött, hogy a társadalmi szervezethez úgy tekint, mely lehetővé teszi e képesség tényleges kifejtését. (Vö. 558–559.) Jól tudjuk, az elméleti kapacitások állandó és közel teljes kihasználása sehol sem valósul meg. Olyan lehetőség sem megy ritkaságszámba, hogy kihasználásuk átlagos foka az egyik ciklusban lényegesen eltérjen a másik ciklusától. De ha így van, megállhat-e a $K' = P'\alpha$ perspektivikus egyezségről szóló alaptétel?

Szükség lenne aztán a mélységben való TF értelmének körülhatárolására; azé, amit az „új és a régi termelőberendezés termelékenységi potenciáljának hányadosa” fejez ki. (555) Ne volna ennek terjedési sebessége? Ha az új technika csak szélességben tudna terjedni, hogyan képzeljük el akkor a technikát mélységben vagy „hosszában” fejlődni?

Végül a tankönyvben talán érthetően, a TF kép a szokásos monokultúrák ágakból alkotott modell rájárába van behelyezve. Nolens volens nyitva maradnak olyan kérdések, hogy mi történik a korszerűsödési rátával akkor, ha adott vertikumnak egy technikailag egészen elütő ágában újítanak egy másik ág technikájának szelekciója (esetleg export pro import) ellenében? És egyáltalán, mihez kezdünk akkor, ha merőben új technológiát és gyártmányt vetnek be? Ne higgye az olvasó, hogy köztöködni akarok. Csak csupán jelezni, hol tehetőek kérdőjelek, hol szorul rá kiigazításra ez a felfogás. Az innovációs probléma biztosan közéjük számítandó!

kérdésénél – kissé többet kell időznünk. Tüstént hadd mutassak rá: itt egészen más a dimenzió, mint az Erdős-féle szélteben-terjedés esetén. Ez utóbbinál valamely meghatározott hé termelésére és szükséglet kielégítésére alkalmas típusú F_C elem (pl. berendezés) individuális életciklusához mért beviteli (gépcsere) időpontról, ennek előbbre- vagy hátrábbkerüléséről van szó a bázis-életciklushoz képest. Nem hagyható el ezúttal sem persze az a tény, hogy mikorra válik anyagilag lehetővé, ill. külső okok kényszere folytán esedékessé a pótló vagy bővítő beruházás. De ez az időpont most nem az adott technika egyéni életciklusához, hanem egy tágabb horizonthoz viszonyítja magát: a termelőerők tárgyasultságának és technikai-gazdasági mozgásformáiknak egész korszerűsödési pályafutásához; ezenbelül az embrionális $K + F$ periódushoz; (Λ) ha van, az innoválás, a tökéletesedés, illetve a technikai szint reprodukciós periódusához, méghozzá a gazdasági világ – innen nézve – versenytársként, partnerként számbajövő térségein.

Vegyünk egy fiktív példát. Legyen $Kst = (K - F_{st}) + (Ist + TKst) + RKst$ és legyen valamely gazdasági alany (ország, vertikum, vállalat) korszerűsítő akciójának időpontja t , minek értékét az első pionír indulásától számított évek száma adja. (Tehát $Kst + 28$, ezenbelül $KF = 2$, $Ist = 0$, $Tkst = 22$, $RKst = 3$.) Ha most egy TF a 6. évben lép be ($6t$), akkor $6t/28t$ a starthelyzete. Ez rosszabb ahhoz képest, mint ahol $2t/28t$ -vel, azaz mindjárt az újítás megszületésekor vágtak neki. Viszont előnnyel bír azokkal szemben, melyek csak ezután állanak sorompóba. Példánk szerint a korszerűsítő vállalat-képződmény 19 évén át rendelkezik eséllyel ahhoz, hogy e téren K' -át (s az általa bevitt technikával a termelőkenységet) növelje, illetve még 3 évvel szintjének megőrzéséhez. Hol növelje s őrizze meg? Önnön szorosabb-lazább struktúráján belül azonmód, amint a korszerűt egyikről a másikra átviszi. Az operációkhoz – úgy tűnik – bőven telik idejéből, hisz 2–3 újratermelési ciklus és még több gépelethossz beleférhet a korszerű stádiumba. Hacsak nem történik valami, ami lendületét lekonyítja, a távlatokat megkurtítja!

És ezúttal ne a többi – változatlannak tekintett – feltétel elmozdulására gondoljunk! Hanem egy előre nem kalkulálható, de mindig reális „veszély” bekövetkeztére, s ez minden esetben valós fenyegetés. A 6. t -nél elindított korszerűsítésnek ugyanez mezőnyben bizonyos idő (pl. 9 év) után méltó vetélytársa kerekedik. Újabb és nála magasabb fokú korszerűsítés lép szintérre egy hosszabb életút (még szebb eredmények) ígéretével. Amott ekkor köszönt be éppen a lassulás, az erkölcsi avulás és a kiszorulás időszaka. No nem egyszerűen valamely konkrét technikáé, gyártmányé, hanem a típusáé, a választékáé, a konstrukciójáé! Emitt viszont a kibontakozás, vele a korszerűsítés veszélyeztetésének és hanyatlásának egy újabb körforgása indul el. És nincs menekvés a versengés elől! Az nyújtja aránylag még a legnagyobb biztonságot, ha a korszerűsítő *saját* teljesítményeit igyekszik túlszárnyalni, minden újnak, hasznosnak behabzsolása árán és ha többségében sikerül is neki előző önmagának győztes konkurrensé lenni. Azonkívül egymással horizontális vagy szubsztitutív munkamegosztásban levő termelési hatalmasságok párhuzamos korszerűsödési galoppja sem valószínűtlen feltételezés!

Mindenesetre e dimenzióban is működik ellentendencia. De ha az egyedi csereciklusnál a terjedés gyorsulásával a kicserélendő és a felváltó technika termelőkenységi hányadosának alakulása szegült szembe, a Kst esetében a ténylegesen elindított versenytársi kezdeményezések (sőt már a „hátha-megszülető” találmányok fenyegettetései) táplálnak egy morális koptató hatást. Ez a gazdasági erodáló erő folyvást kikezd minden

ma még korszerűt, újat és divatosat; medret váj a holnapi korszerű és újdonság előtt. A naturálfolyamat e zajlása persze általában az árakon, a rendeléseken, a költségeken keresztül transzformálódik az értékfolyamatra; ettől függ, idejében összegyűlik-e a pótlási alap, az új nagyobb befektetéshez lesz-e kellő hitelképesség s egyáltalán felkészültség a fejlesztés, a szervezés, az értékesítés stb. dolgában. Ne is szóljunk a szorongatgatásokról, melyek a társadalmi-gazdasági alakulat belső ellentmondásából fakadnak és egyáltalán azokról a torlaszokról, melyeket az ellentétes érdekű rendszerek együttélése gördít az előrehaladás útjába. A TF saját ellentmondásai sem engedik meg, hogy a gazdasági növekedés trendje oly meredeken íveljen, mint aminőre a TTF csodái láttán naivan számítani lehetne.

A tény mégis tény marad: adott fokú korszerűsítés termelésnövelő és szükséglet-fedező hatásfoka egyenes arányban áll a Kst valóságos hosszával, és fordítottan arányos a t nagyságával, tehát azon időtartammal, mely a pionír-vállalkozástól számítva eltelik. S ha nem éppen az illető gazdasági alany a pionír, a t adott esetben originális fejlesztés, más esetben viszont adaptálás révén tehető rövidebbé. Ha van előrehaladott állapotában levő K + F eredmény, netán a gazdaságstratégiai készletek között tárolt tervkész változat, úgy ezt érdemes bevetni; ilyennek híján ellenben előnyösebb lehet adaptálni. És ha egy mód van rá, mielőbb; elsőkézből, ha lehet, de másodkézből is jobb, mint teljesen lekésni.

3. Valamely fokon és stádiumban levő korszerűsítés több vagy kevesebb helyzeti energiával rendelkezik a technikai-gazdasági fejlődésben való részvételhez, attól függően, hogy az újratermelés mely pontján és milyen tárgykörben viszik véghez. Bizonyára nem szorul bővebb magyarázatra, hogy *hatósugara* általában és elvileg a legnagyobb akkor lehet, ha a találmány helyéről, a műszaki kidolgozás pontjából, tehát a tudományos ismerettermelő iparból indulhat ki. Ezután jön az, midőn a termelés I osztályának azon a területén korszerűsitenek, ahol a termelőeszközöket gyártó eszközöket és energiákat állítják elő; majd I osztálynak a fogyasztási célzatú termelőeszközei következnek; a legutoljára pedig a tartós és nem tartós fogyasztási javakon vagy szolgáltatásokon és sereghajtóként a hadijavakon eszközölt korszerűsítések.

Itt arra gondoljunk, hogy az egyik helyen véghezvitt korszerűsítés azonos vagy néha alacsonyabb fokú korszerűsítést indít el a másik helyen. A felhasználóknak fel kell fejlődniük technológiailag, anyagminőség, méretezettség, szervezés, irányítási metódusok dolgában, máskülönben hiba lesz a befektetés megtérülésével. A kiindulópont fekvésétől függően minél messzebbre ér el a K gerjesztő hatása, annál több új megoldás lehetőségére villant rá, annál több esetben kényszerít más utak keresésére. Azonkívül hasonló tendenciákat kelt életre azzal is, hogy a távolság arányában gyarapszik azon vállalatok, intézmények és csoportok száma, amelyek úgy érzik, pozíciójuk megingott, vagy éppen-séggel kedvező esélyhez jutottak.

Az újratermelés osztályainak, szféráinak eltérő helyzeti energiájáról szólva, egyúttal a TF tárgyának kérdését is érintettük. Hiszen az I. osztályban történő korszerűsítés nyilván munkaeszközökre vonatkozik, ha a II. oszt. korszerűsít, az élelmiszereket, ruházati cikkeket, lakóházakat, iskola- és egészségügyi épületeket érint, feltehetően nem csupán mennyiségileg, hanem minőségileg. Mindazonáltal a tárgykörnek a TF szempont-jából van saját jelentése is. Nem mindegy az (már említettük), hogy egy vállalatban, üzemben az alapvető technológián vagy a termékeken korszerűsitenek-e; sok összetevőjű és lépcsőfokú technológiai rendszeren-e, avagy a szolgáltatások valamely magányos

ágában. Igen sok kivétellel általában a technológiai újítások vihetők véghez a legnehezebben, s mégis nekik van tágabb alkalmazási terük. Kell-e szólni róla, mily kevésbé kötődik az elektrifikálás, a kemizálás, a biotechnika, az elektronika, az automatizálás stb. egyvalamely ághoz, vertikumhoz? Ha konvertálható a kapacitás, ez egész sor gyártmány-konstrukció és kombináció korszerűsítését teszi lehetővé. Ide tartozó példa a hadieszköz termelése is. Magát a korszerűsített gyártmányt hétpecsétetes titokként próbálják őrizni, viszont a bevezetett technológiai eljárások, műszaki megoldások többnyire alkalmasak adaptálásra a polgári termelésben.

4. A társadalom anyagi folyamata mindig az emberek meghatározott viszonyok között szerveződő tudatos tevékenységének következménye. Kevés történik ebben a szférában nélkülük és rajtuk kívül álló okokból, habár összességében ritkán lesz pontosan az, amit akartak, amiért cselekedtek. De ha van esemény, melyről elmondható: sohasem jöhet létre és vihető véghez a társadalmi szubjektumok tudása, kiemelkedő aktivitása nélkül, ez nem utolsósorban a TF. A korszerűsítés hatóereje, gyorsasága és helyzeti energiája, melyektől a K' objektíven függ, csak egybekapcsolódva érhet célba, ami nem lehet másnak műve, kizárólag az embereké. Az emberi termelőerők struktúrájának kell rendelkeznie azzal a képességgel, hogy egybefogja saját anyagi léte állandó fejlesztésének ezt a három dimenzióját.

A szubjektív tényező tehát nem egy negyedik dimenzió, hanem amazok totalitása. A tudás, az indíttatás, a képzelet és a konstruktivitás stb. itt nem egyebek, mint ezen anyagi erő kvalitásai. Elementárisan lényeges tulajdonságok ezek, melyek ahhoz kellenek, hogy szembe lehessen fordulni a megszokottal, a beidegződöttséggel, a biztonságosnak tűnő járatokkal. Tehát annak a *más* anyagi erőnek az életre hívásához szükségesek, ami nélkül nem változtatható a már kialakult anyagi realitás.

Magunkra fordítva a szót, döntően az új iránt fogékony, az új mellett kiállni kész tudatos társadalmi magatartás, a teljesítmény-különbségek eltakarásával szembeforduló küzdelem kérdése az, hogy korszerűsödésünk rátája elér-e a szocialista viszonyokban rejlő lehetőségeket, megüti-e a hatékony növekedés szükségessége támasztotta követelmények mércéjét. Kutatások serege mutatja, mennyire nem a szűkös források, a nagyvilág fejleményei vagy a tudományos alkotások és a gyakorlati ötletesség hiánya okolható az újítások kudarcáért, a korszerűsödés viszonylagos lassúságáért. Rávilágítanak másfelől, mennyire az alkalmas szubjektív feltételek meglétének köszönhető a sikeres előretörések.

Hadd említsek néhány gyenge pontot. Ezek annál fájóbbak, mert rendszerünk és nemzeti adottságaink bizonyított értékeinek elégtelen kiaknázásával függenek össze. Emiatt nem önmarcangolás tehát, ha szólunk róluk, mert megszüntetésük is jórészt rajtunk múlik.

a) Nézzük mindjárt a *terszerűség* kérdését. Elterjedten értelmezik ma is úgy, mint a fejlődés korábbi szakaszán, holott az már akkor is felületes volt. Gyakorlati kezelésének módja felett pedig jócskán elszaladt az idő. Kell-e szóba hoznom? Bázisszemlélet, az egyoldalú mennyiségi szempont, egészségtelen jövedelemnivellálás vállalatok, üzemek, brigádok és egyének között; tehát ezek az oly régóta emlegetett dzsinek, amik ott ülnek a technikai szintet még csak reprodukáló, az ún. lépéstartó gazdálkodás nyakán is. De hányszorosukra fokozva merednek akkor egy magasabb szintű TF alapvető társadalmi érdekű tendenciái elé? Hiszen a korszerűsödés eleve természetében hordja az *előre-*

kalkulálás egyfajta bizonytalanságát, a fokozatosság és az ugrásszerűség váltakozását, a fejlődés lehetőségeinek hullámzását, a gazdasági produkciók törvényszerű egyenlőtlenségeit. Néha úgy tűnik, nem is csak jó képességgel, hanem szinte titáni tulajdonságokkal kell megáldva lenni azoknak, akik harcba indulnak a kitűzött hatékonysági-minőségi feladatok megoldásáért.

A tervszerűség a szocialista gazdaságnak elvitatlan sajátossága. Miért annyi aránytalanság és spontán fejlemény mégis, kivált ahol a már elért minőséget akarjuk túllépni, majd az áttörést megszilárdítani? De a szocializmus az újnak a társadalma is. Hogyan lehet az akkor, hogy az újratörés és a tervszerűség túl sokszor keresztezik egymást? Mi okból tartja magát elég elterjedten az a nézet, miszerint a központi tervezés sok ismert és nagy előnyének egyik ára az, hogy a gazdaság szerényebben tudja befolyásolni az ismerettermelést; csak lassabban képes dönteni az új megoldások gyakorlati alkalmazása felől, s ha döntött, nehezen tudja beszippantani, hosszában-mélyében elterjeszteni, tehát közhaszonra váltani át a konstruktív emberi, nemzeti kvalitásokat. (Ne firtassuk most, a kritika mögött ott van-e a javítószándék, a történeti elmaradás örökségének méltánylása!) A következőket érdemes átgondolni.

Elvileg és gyakorlatilag jelentőset léptünk előre annak a hamis tudatnak a leküzdésében, hogy a tervszerűség fogalma arra korlátozható, amit felülről (a kormány, a vállalat, a tanács részéről) megterveztek, és ami pontosan ilyen előírányzatok szerint folyik; eo ipso főút: a tervmutatók számának szaporítása és teljesítésük ellenőrzése. De nem élnek-e észrevétlenül is tovább bennünk olyan sémák, mint a „tervgazdaság egyenlő központi akarat”? Nem feledjük-e el sokszor, hogy a gazdaságpolitikának a tömegek történeti érdek-sarkallta akarásának a szintézisét kell adnia és hogy ezek a törekvések úgy észlelhetők viszonylag hüen, ha a gyakorlati életben az állampolgárok részéről megfogalmazást is nyernek.

Máskor meg úgy vesszük, mintha a tervezés és irányítás a magasan képzett szakemberek és jártas vezetők professzionális ügye volna. Nem lebecsülése a speciális szakértelem, a vezetői hozzáértés és rátermettség szerepének az, ha számolunk a dolgozók konkrét szaktudásával és ismereteivel. A tervekbe tartalékokat és a tervek megvalósításakor teret kell szánni a leendő, de ma még nem ismert kezdeményezések, ötletek számára. Közéjük számítsuk a hazai és külföldi kutatás majdan felbukkanó produkcióit is! Nincs-e úgy egy kissé, hogy akaratlanul kirekesztjük a közgazdasági tudatosságból a *társadalom* gazdasági tudatosságát? Hogyan lehetne előírni az előírhatatlant, utólag számon kérni a számonkérhetetlent: az invenciót, a kínálózó alkalmak megragadását vagy elszalasztását, a tevőlegességet vagy a közönyt, ha külső tényezők káros hatásait kellene elhárítani?

A világgazdasági pálfordulásnak nem az-e az egyik fő tanulsága, hogy a tudatossághoz szükséges feltétel ugyan az előrelátás, egyáltalán hogy prognosztizáljuk azt, ami prognosztizálható, és átlássuk azt, ami átlátható a magunk erőforrásaiból és a nagyvilág tendenciáiból. De ez ma már nem elégséges. Tudni kell azt is a jövőből, hogy van, amit nem tudhatunk ma belőle biztosra; kalkulálni azzal is, hogy a rendelkezésünkre álló eszközöknek, erőknél léteznek szemünk előtt rejtve maradó lehetőségei, szunnyadó vagy visszafogott energiái. Képesnek kell lenni tehát arra, hogy a lehetséges fordulatok minél kevésbé érthessenek váratlanul. Röviden; tudatosnak lenni annyi, mint előrelátni és az előre nem látható eshetőségekre jobban felkészülni!

b) A mi viszonyaink között a tudatossághoz az is hozzátartozik, hogy az *ösztönzés* olyan úton haladjon, ahol anyagilag és társadalmilag eleve sokra értékeli a vállalkozó szellemet, az alkotnitudást, a tisztességes munkát! Ugyanakkor *sújtják* a felelőtlenséget, a hanyagságot, a lebzselést. Nem oldják le az egyént a szűkebb munkacsoportok kötelékéről azzal a szép szándékkal, hogy közvetlenül csak a társadalmi érdekhez kössék. (Hány ügy fut zátonyra ilyen okból!) Ellenkezőleg, inkább odahat, hogy bevonja az embereket a valódi kollektíva óvó és nőgató közösségébe, de úgy, hogy ne veszítse el, hanem megtartsa egyéniségét. (Mi érték megveszendőbe amiatt, hogy a hivatali anonimitás rossz szellemét engedi szétáradni a produktív és preproduktív munkahelyek légkörén!)

Nem szükséges talán okolni, mindez mennyire beleág a korszerűségi problematika kellős közepébe. Aminthogy azt is ideje komolyan venni, hogy az arányossági elv nem redukálható az arányok mint mennyiségi összefüggések körére. Az anyagi folyamatok elemeinek minőségi aspektusaira is ki kell terjednie! Ezek viszont a szociális, kulturális stb. szférákból egyik végről a tárgyi szükségleteken keresztül, másik végről az emberi termelőtudás korszerűsödése útján áradnak be a gazdaságba, a természettel való anyagcsere folyamatába.

Nem lehet olyan tervgazdasági modellt korunkban megalkotni, amelyből hiányozhatna az állami támogatás legalább a kevés számú és nagy kockázatú innovációs fejlesztéseknél. De minden alkotó- és termelőmunkahely esetében akkor hatásos a támogatás, ha két kikötésnek megfelelően:

aki kapja, előbb megtanult már „saját lábán” járni és így újabb támogatásdózisok nélkül képes nagyobb sebességfokozat tartására;

aki adja, mindig jól megválasztott nagy hatósugarú pontokon végezze a „katapultálást”, ellenőrizve az illető szervezet felszívó- és lendületörző-képességét.

c) A korszerűsítésnek intézményi oldalról kétségtelen szűk keresztmetszetei közé tartozik a *tudományos élet* (kutatás, szakemberképzés), és a *gyakorlat* néha egészen lagymatag *kapcsolata*, aztán – ettől nem függetlenül – a fejlesztési *döntések* nehézsége. (Más szempontokkal, mint a szakmai és vezetői kiválasztás, a marketingfunkció fejletlensége elő sem hozakodom.)

Senki se vitatja pl. az egyetemek és az ún. főhivatású kutatóintézetek, az utóbbiak és a gyakorlat eleven kapcsolatának a szükségességét. Mégis könnyen megszámozhatjuk az ezirányban tett és érdeminek tekinthető lépéseket. Nem árt-e a tudománynak és a leendő értelmiség missziójának akár egy tudóst is távoltartani az ifjúság természetes közösségétől? Jó-e különválasztva kiépíteni a vezetői továbbképzést a szakemberképzés és a kutatás bázisaitól? Helyes-e, hogy – eltérően a fejlett ipari országoktól, ahol a kutatóhelyek *zöme* szerves része a vállalati képződményeknek – nálunk fordított a helyzet? (Csoda-e, ha gyengén állunk a kutatólaboratóriumok, kísérleti üzemek dolgában?) Nem vitathatók a létrejött intézményi tagoltság bizonyos előnyei. Kérdés azonban, hogy a jelen stádiumban, amikor a TF, a hatékonyság oly égető üggyé vált, nem esnének-e nagyobb nyomatékkal latba az olyan előnyök, amelyek az egymással szembeni közvetlen nyitottságot, az interakciók legtermészetesebb emberi formáit szavatolják?

Cseppet sem kételkedhetünk a szakmai specializáltság jelentőségében! Tengernyi kétség támasztható azonban minden olyasféle szemlélet reális értékével szemben, amely a mi rendszerünkben ketté akarja szelni a társadalmat azokra, akik laboratóriumok közt

alkotnak, íróasztalok körül döntenek, és másokra, akiknek az a feladat jut, hogy befogadjanak, elfogadjanak és végrehajtsanak.

Az anyagi ösztönzés szerepe is felbecsülhetetlen. De ha a normális emberi kapcsolatok úrjeit kívánjuk vele betölteni, az nem csupán luxus lenne, de célhoz sem vezetne. Aki figyel, észreveheti: ahol egy intézmény levegőjét szívta a jó tudós és a jó nevelő, a jövőendő üzemi szakember és szakapparátusbeli tisztviselő, a leendő alap- és fejlesztő kutató, ott szemlátomást előbb értenek szót egymással, előbb csattan fel az őszinte érvelő hang, de előbb határoznak okos összműködésről is az ügy sikerre vitele, a göröngyök félresöpése érdekében, mint abban az esetben, ha újra és újra az állam zsebébe kell nyúlni céltámogatásért.

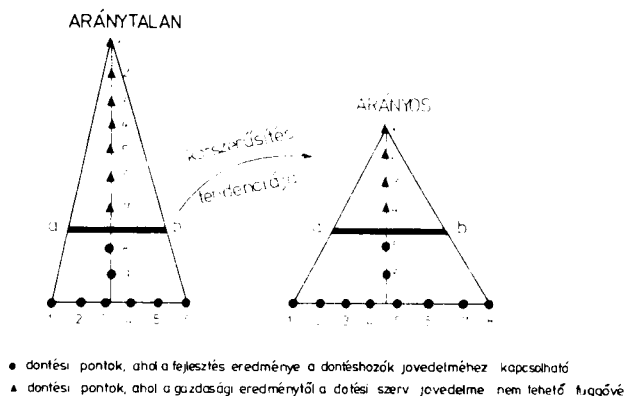
d) Az előzőnél is lényegesebb ugrópontja talán a K gyorsításának a fejlesztési döntések gördülékenyebbé tétele. Annál inkább, mert a döntés mint a vezetési tevékenységek releváns tagja, hatékonyságával nagymértékben meghatározza a gyakorlat és a tudomány, ezenbelül az elméleti alap kutatás és az alkalmazott, a fejlesztői kutatás együttműködését. Nem állhat helyt ugyanis a korszerűségi versenyben a vállalat, ha vezetése másodlagosan kezeli, vagy elhanyagolja a tudomány-befolyásolás és a saját hasznára-fordítás normális szervezését.¹⁶

Amiről ezúttal szólni szeretnék, az a társadalmasodás folyamataival együtt jelentkező *objektív* ellentmondás, melynek nem pontosan találtuk meg még a legszerencsésebb gyakorlati mozgásformáját. A korszerűsödés forráshelyei és a fejlesztési döntésszintek ellentmondásáról van szó, s tőle nem függetlenül a termelési folyamatoktól való elidegenedés, illetve a munkával való azonosulás problematikájáról.

Bő nemzetközi tapasztalatok szerint az újítások, ötletek, korszerűsítő megoldások *túlnyomórészt az élet alapfolyamataiban* születnek, ideértve a termelés közelében tevékenykedő kutatókat, fejlesztőket, tervezőket, a konstrukciós műhelyek technikusait, munkásait, továbbá a világgal érintkező marketingszolgálat szakembereit. De ezeken az alapszinteken dől el azoknak a korszerűsítéseknek a sorsa, kiviteli minősége, kellő ideje is, amelyeket a közép- vagy felsőszintről kezdeményeztek! Minél *társadalmasítottabbá*, sőt nemzetközivé válnak a termelési viszonyok a specializáció, a szakosítás, a tömeggyártás stb. révén, annál fontosabb szerephez jut minden *nem* beidegződött folyamatnál (s ilyen a TF) a *vízszintes irányú kapcsolatok gördülékenysége*. Ez ui. nem megy másképp, csak

¹⁶ Nem kivétel a következő szisztéma a vivőágakban működő nyugati cégeknél. A menedzsment melletti műszaki fejlesztési központ, mely alá a kiemelkedő K + F-bázisok tartoznak, évente rendszeresen, a vállalat stratégiai terveinek időszakos felülvizsgálata során intenzív tanfolyamra hívja össze a fejlesztő kutatókat és a műszaki információs csoportok közvetlen vezetőit. Nem sajnálják, hogy a legfőbb gazdasági vezetők és a korszerűsítésekért felelős helyi vezetők ismertessék és megtanácskozzák velük a cég különféle üzletpolitikai törekvéseit, az expanzió és a védekezés irányait, a beruházási akciókat, a megoldandó gazdasági gondokat. Eszmecserét folytatnak arról, mit és mint lehetne a világ és a saját tudományos eredményeiből meríteni; kutatásaikat hol és hogyan állítani a jelentkező szükségletek szolgálatára. Ily módon érik el, hogy az engineering gyakorlatias érzékű szakemberei összekötők legyenek egyfelől a döntési hatalommal rendelkező vezetők, másfelől az alap kutatások – szükségképpen a természeti világ öntörvényeibe belemerülő, megfigyelő, kísérletező és méréseket végző – gárdájának tevékenysége között. Hiszen e szakemberek tudásuknál fogva képesek belelátni az elméleti eredményekbe, gyakorlatilag orientált fantáziájuk révén pedig az eredmények közül válogatni fejlesztési célokra. Úgy vélem, mutatis mutandis, hasonló intenzív formák alkalmazására szocialista viszonyok között is vannak lehetőségek, sőt elvileg jóval tágabbak.

A FEJLESZTÉSI DÖNTÉSEK FÜGGŐLEGES ÉS VÍZSZINT-IRÁNYÚ LÁNCOLÓDÁSA



11. ábra

konkrét szakértelem és gyakorlati tudás birtokosainak – munkahelyi vezetők, mérnökök, munkások, tervezők, konstruktőrök, szervezők, beszerzők stb. közvetlen érintkezésével és rendelkezési lehetőségeivel. Azonban a társadalmasodással egyúttal a korszerűsítési döntések hordereje is sokszorozódik, Ez meg az előbbivel éppen ellentétes irányba lök. A fejlesztési döntések *centralizációja* kettős veszélyt rejt magában:

– a döntések korszerűségi előnyvesztő *elhúzódsát* (a sok lépcsőfok és párhuzamos informálódás szükségessége miatt);

– a felvetődő nagyszámú variáció közül *nem éppen a legjobb kiválasztását*, tehát dezorientált döntéshozatalt azoknál fogva, hogy az illetékesek keresete egyre kevésbé vagy egyáltalán nem kapcsolható össze a korszerűsítés leendő eredményével, s így az ettől független külön érdekek befolyásának lehetősége igen megnövekszik.

A TF hazai meggyorsításához (egyáltalán a hatékonyság erősödéséhez) a munkahelyek és a *vállalatok közvetlen* hazai és nemzetközi *érintkezésének terét* a maihoz képest *tovább kell tágítani*, egyidejűleg megszüntetni a vállalatokon belül is és a központi irányításnál is a felesleges lépcsőket, párhuzamosságokat. Viszont a kevesebb kulcskérdést nem szabad kitenni a hivatalok huzavonájának. Jól tudom, könnyebb erről beszélni, mintsem – a 11. ábrán látható séma értelmében – gyakorlatilag lépni is ezen a göröngyös és sokfelé ágazó úton. Annál fontosabb, hogy minél kevesebben akadjanak, akik előtt nem világos: a gazdaságirányítási piramis ésszerűségének az egyik legbiztosabb tanúságtétele napjainkban éppen az, hogy tudja-e úgy vezérelni a korszerűsödést, hogy elsőrendű szereplőinek aktivizálódása által a vízszintes – üzemi, vállalati, szakmai és mozgalmi – kapcsolatokban ez a folyamat felgyorsulhasson, s ezenközben mégis az arányosság medrében maradjon.

Az öntevékenység követelménye nem szabad hogy valahol is üres szólam legyen. A modern technológia szigorú fegyelmet, megbízhatóságot kíván mindenkitől és mindenben.

(A munka minősége, a rajzok és tervek pontossága, a szervezők körütekintése, a szállítás határideje stb.) Ebben a folyamatban óriási károkat okoz — anyagban, emberéletben, morálban — az önkényeskedés, a lazaság. A fizikum helyére a pszichikum, a szellemi és idegzeti koncentráció magas fokának kell lépnie. Ezáltal és a folyamatok bonyolultsága miatt jelentkezik az a tendencia, melyben a dolgozó elveszti áttekintését és úgy érzi — s ez valóságos érzet —, nincs befolyása a dolgok menetére. Vele szemben érvényesülnie kell szocialista körülmények közt azonban egy másik tendenciának: a gazdasági viszonyok fokozódó köztulajdonosi szocializáltságának objektív szükségessége. Intenzív gazdasági növekedés és magas szintű korszerűsödés nem valósulhat meg ui. kellő határfokon a nagyobb általános műveltség és szakmai tudás, a gyakorlati jártasság és az újtókézség kibontakozása nélkül. Velük összhangban legfőbb a dolgozók érdemi részvétele a tényleges változások befolyásolásában; méghozzá kettősen: újtói minőségükben és gazdaszerepükben.

Egyrészt az *alkotó* tevékenységben való részvétel lehetővé tétele és érdemi elismerése, másrészt a *részvétel* a termelési és az életfeltételek fejlesztésére szolgáló források elosztását célzó döntésekben, ilyen irányú (alternatív) tervek kialakításában — ez a két garanciája szerintem a társadalmi munkafolyamattal való azonosulásnak.

Az ideológiai hatóerőket, az öntudat sokágú szerepét lebecsülni bűn volna. Erejük és szerepük nagysága azonban az emberek objektív létviszonyaiból táplálkozik, s köztük ezután is az anyagi viszonyoké lesz az elsőség. Ezért lényeges a kettős részvétel gyakorlati érvénye. Az öntudatra hivatkozás, a nevelő szó csak olyan tapasztalati anyag esetén lelhet termékeny talajra, amelyre a dolgozók annál a konkrét és valós helyzetüknél fogva tesznek szert, hogy *tényezői* a gazdasági folyamatok feletti uralom gyakorlásának, a dolgok menete befolyásolásának. Így biztosítható mind a személyiségkiteljesítő alkotáshoz szükséges szabadság, mind a tervszerű működés legszigorúbb kollektivistikus fegyelme. Így a többé-kevésbé monoton műveleteket végző dolgozóknak is kellő betekintésük lehet a bonyolultabb összefüggésekbe, a korszerűsítések igazi értelmébe; ki-ki tisztában lehet felelőssége súlyával, azzal, hogy mekkora kárt okoz, ha pontatlan, ha hibázik, ha minőséget ront stb.

Kell-e tovább magyarázgatni, mennyi út vezet a korszerűsítés műszaki vonatkozásainak tájairól az ökonómia törvényszerűségeinek világán át a társadalmi élet — morális, kulturális, politikai stb. — mozzanatainak tartományaihoz?

Az újdonságérték munkaforrásáról

A nagyfokú társadalmasodás fokozott tényeiből nem csupán az innovációval kapcsolatban vonhatók le következtetések a modern tőkés és a szocialista áralakulás törvényszerűségeire. Az újdonságérték jellemzővé válása talán nem is a legszelesebb méretű folyomány. De ha eshetőségeit és lehetséges típusait vizsgálni akarjuk, nem kerülhetjük el, hogy szóljunk két másik vonatkozásról is.¹⁷ Ezek átfogóbbak az innováció problematikájánál, ugyanakkor lényegi összefüggésben vannak vele.

¹⁷ Most tulajdonképpen könyvem végső simítás alatt levő kéziratában részletezett álláspontomat ismertetem.

Első a modern árviszonyok centrumainak a kérdése. E téren jelentős módosulás megy végbe szerintem, annak következtében, hogy a tőkés gazdaság parancsnoki magaslatait olyan szervezetek uralják, mint a monopolista, köztük is a multinacionális vállalati képződmények. Úgy vélem, nem szabadna megmaradni annak hajtogatásánál, hogy ezek monopolista képződmények erőfölényüket a kívülállók – az önálló kis- és középvállalatok, a fejlett és a fejlődő országok kistermelőinek – megsarcolására használják fel. Ez így igaz. Azonban annál lényegesebbnek látom felhagyni azzal a módszerrel, hogy a modern árviszonyok alakulásának megvilágításához a termelési árcentrumú modellt változatlanul abban a konstrukciójában vegyük alapul, amiként Marx a *A tőkében* megalkotta. Természetesen mint elmélettörténeti előzménynek a megközelítésnél kiindulópontnak kell lennie. Šőt azt hiszem, a m-eknek a tőkék erőviszonyai arányában történő elosztásának elve (egyenlő tőke után egyenlő profit) a monopolitőkék kapcsolataiban is sarkalatos tendencia marad. A termelési viszonyok jelentős társadalmasításának konzekvenciáját – persze hogy a kapitalizmus és a szocializmus specifikumainak kidomborításával – magára a konstrukcióra nézve kell levonni, hozzáigazítani azt az összetettebb technikai-gazdasági tartalmakat képviselő szereplők alaposan megváltozott erőviszonyaihoz. Amiképpen Marx a korabeli kapitalizmus hadállásait birtokló gyáripari tőke pozíciójából nézve dolgozta ki az érték módosult formájára vonatkozó elméletét, a marxista közgazdaságtannak hasonló módon kell eljárnia ma is: a jelenleg uralkodó gazdasági erőviszonyokat tükröző árcentrum-elmélet megalkotására van szükség.

Az érték módosult formájának ugyanis létrejött a modern tőkés viszonyok domináns pozícióihoz módosított formája és a szocialista gazdaság is utat tör a sajátja előtt. Ahogyan teljesen idegen lett volna Marx tudományos szemléletmódjától, ha az akkor még széles körben létező, de alávetett helyzetben lévő és gazdaságilag másodlagos szerepbe szorított kisárutermelés vagy a manufakturális tőkéstermelés nézőpontjáról aberrációnak minősítette volna az érték „öselvétől” eltérő árárányokat (az eltérésekben érvényesülő szabályszerűség keresése helyett), ugyanúgy tudománytalan ma a hajdani gyáripari tőke korának veretes ármodellje alapján úgy tekinteni a modern áralakulásnak ettől való roppant eltéréseire, mint szabályszerűségek híján levő torzulásokra. Egyedül helyes eljárás csak az lehet, ha a magasan társadalmasodott területek társadalmi szereplőinek pozícióját vesszük alapul, és az így kidolgozott konstrukcióhoz mérve világítjuk meg, milyen eltéréseket okoz tőle a nem monopolisztikus szektorok és a komplementer alakzatok létezése, ellenállása és engedelmes idomulása a konkrét áralakulásban.

A magam részéről e viszonyok uralkodó jellemző vonásaival olyan árcentrum típust vélek leginkább megegyezni, amely a termelési komplexumokban, vállalatokban lekötött összes tőke, valamint ezen komplexumok *össznyerése* közötti viszony kiegyenlítésének a tendenciáját mint attribútumot foglalja magába. (Részkérdés, vajon az adóktól és a támogatásoktól megtisztított nyereségek és a befektetések vétessenek-e figyelembe.) A konkrét árak bizonyos aggregátumainak olyan arányai képezik e modell „gerincezetekét”, amely árárányok mozgása – a kínálat és a kereslet, az együttműködés és az alárendelés hatására – az újratermelési ciklusok eszmei átlagában a *globális nyereségráták* kiegyenlítésére vezet.

Felfogásom szerint, az egyes árufajták áraiban huzamos időn át realizált parciális jövedelmek rátái (feltételezve, hogy az összes befektetésből, költségekből és bevételekből ez kihámozható), komolyan különbözhetnek egymástól. Nemcsak attól függően külön-

bőzhetnek, hogy melyik nagyvállalatból kerültek ki; egészében véve is magasabbak vagy alacsonyabbak lehetnek az elméletileg kiegyenlítettnek tekintett globális nyereség-rátáknál. Nem szenved csorbát az effajta egyenlőség akkor sem, ha bekapcsoljuk a modellbe a monopóliumok javára a kevésbé társadalmisított tartományokból átszivattyúzott értékeket; csak azt kell kikötni, hogy a monopolvállalatok azokon tőkearányosan osztoznak. A lényeg az, hogy a parciális nyereségek mozgása komplexumokon belül és azok között jelentős mértékben a globálnyereség kritériumának van alávetve. Ez olyan szabályszerűség, amely a konkrét arányok valós és látszólagos zűrzavarán is áttör. A gazdaság egyensúlyba kerülése szempontjából az áraggregátumok trendjei az elsőbbség, az egyedi árak trendjei viszont – mármint e frekvenciált szférák árukomplexumait alkotó áraké – az ő vonzáskörükben helyezkednek el, ám semmiképp sem velük szimmetrikusan. Az egyedi termékárak függősége természetesen nem passzív és nem egyoldalú; önmozgással és erőteljes visszaható szereppel rendelkeznek. Annál inkább, mert egy-egy termelési komplexumnak többnyire megvannak a maga bázistermékei, a legnagyobb súlyt képviselő produktumai. (Példaként említhetjük az olajra, a rézércre, a bauxitra, az erősáramú technológiára, az elektronikára, a mikrobiológiára stb. épülő világcégeket, mint ezernyi vertikumot és elágazást magukba foglaló alakzatokat!)

Röviden, az értéktörvény működésének mechanizmusa maga is bonyolultabbá válik a termelés bonyolultabbá léteivel. Az elkülönült globális ráfordításoknak absztraktmunkára való visszavezetése lesz az értékstruktúra, végső fokon az árstruktúra meghatározásának a vezérelve. Ugyanankor mint rész az egészben, az egyes árufajtákba fektetett konkrét munkák társadalmi redukciójának a mércéi is tényezők maradnak az érték meghatározás és az áralakulás folyamatában.

És most jöjjön a másik megegyezés! Nem hiszem, hogy elfogadható volna leállni egy olyan absztrakció szintjénél, mely feltételezi: az arányok ciklusok átlagában kihozzák a globálnyereségek közel azonos rátáját. A módosított elméleti ártípus-konstrukció csak úgy lehet munkaképes, ha szerves részek gyanánt tartalmaz többleteket és mínuszokat is a globálnyereség ciklustrendjeinek arányaihoz képest. Ezekben az eltérésekben is keresni kell a szabályt. Nem szabad se a felszíni reflexiókkal megelégedni, se bezárkózni az eredendő marxi építmény objektív okokból némi átalakításra szoruló bástyafalai mögé. Az átalakításhoz találhatunk Marxnál is kellő támpontokat, értékelméleti aspektusokat.

A lehetséges megoldások közül nekem az látszik elfogadhatónak – természetesen igen sok tisztázni- és igazolnivalóval –, miszerint itt *járadékszerű képződményekkel van dolgunk*. A globálnyereségek kiegyenlítésre törő rátájától, mint főszabálytól való pozitív és negatív eltérések azoknak a hatóerőknek tudhatók be, amelyeket technikai-gazdasági törvényszerűségek (TF, az arányosság) gyakorolnak a társadalmasodottság e fokán az érték meghatározásra, továbbmódosult formában történő érvényesülésére. Az utóbbi nem képes amazoknak ellenállni, s kénytelen ciklusról ciklusra bizonyos szögben meghajolni parancsuk előtt.

A meghajlás azonban az egyensúlyi tendenciák feszültségektől terhes mivoltának a kifejeződése. Ennek arra kell vezetnie, hogy a járadékszerűségek is eltűnjenek. De csak történelmi távlatban lehetséges így, azaz számos (4–6) újratermelési ciklust (cr) felölelő korszak leforgása alatt. Hívhatjuk ezt a korszakot akár hosszshullámú ciklusnak is. De mi lehet e távlatos kiegyenlítés hajtóereje? Ugyanolyan mélyről jövőnek és makacs természetűnek kell lennie, mint amilyen képes volt ekkora eltérések létrehívására. E

hajtóerők egyike és alighanem a faltörökosa: a korszerűsítés. Hatalmas szerepe a régi járadékstruktúra fokozatos lerombolásában egészen nyilvánvaló: elég hivatkozni a munka termelőerejében állandóan véghezvitt forradalmasító hatására! Egyszersmind azonban van köze a járadékképződmények fenntartásához, sőt újak előidézéséhez is, amennyiben a járadékok bizonyos formáinak tartalmát innovációs értékek (i.e.) alkotják. Így hát visszatérhetünk szorosan vett témákra.

Mondjuk meg mindjárt, hogy bár számos járadékszerű elem innovációs értékből származik, az újdonságérték megáibanvéve még nem járadék és nem is kell minden esetben azzá válnia. Így máris tehetünk egy megkülönböztetést: 1. létezik újdonságérték, amely termelődésének helyéről belekerül az összérték (az összes m) árák útján – valamilyen elv szerint – történő újraelosztásába, s ennél fogva eltűnésének feltételei is hamarabb megteremtődhetnek; 2. aztán létezik az egy ciklushosszával mindig tovább tartó innovációs érték, amelynek egésze (vagy egy hányada) nem kerül bele az árakkal történő redisztribúció sodrásába, hanem fennakad és tartós extrajövedelemként mint a termelési komplexum nyereségének átlagot megűtő része rögződik.

Egyelőre csupán az első verzióra ügyelve járjuk körül a kérdés némely értékelméleti vonatkozását.

Mindent megelőzve kell azonban rámutatni egy magától értetődő tényre: amennyiben bármi alakban és mértékben IK révén növekszik a munka értékképző ereje, ha bér munkáról van szó, ez közvetlenül szaporítja az értéktöbbletet; tehát abszolút m -termelés történik, mintha az intenzitást vagy a munkanapokat emelték volna! (Legfeljebb az m/v nem változik, ha a keresetek pontosan e teljesítménnyel arányosan változtak.) Tudjuk, a nagyobb termelékenység az m -et általában relatíve növeli, azaz a munkaerő újratermelési költségeire gyakorolt csökkentő hatása révén. Ebből az is következik, hogy a tudományos célú műszerekkel és berendezések mellett működő kutatók és más magasan kvalifikált szakemberek – hiába javadalmazzák őket kimagaslóan – preproduktív munkájuk produktivizálódásával, az értékalkotásban való közreműködésekkel éppúgy tárgyaivá lesznek a kizsákmányolásnak, mintha a „kékgallérosok” közé tartoznának.

Nem kell nagyon megerőltetni fantáziánkat ahhoz sem, hogy végiggondoljuk a szocializmusbeli innováció értékemelő hatásából származó előnyöket. Jobb lehetőség a nemzetközi gazdasági cserében és a táguló akkumuláció útján ama történeti tendencia viszonylagos felgyorsítására, amely a képességek kifejlesztéséhez hivatott egyenlő esélyeket teremteni.

Ahogy említettük, az i.e. forrása a munka kivételes termelőereje, amennyiben bizonyos javak előállításához az egyszerű munkánál bonyolultabb tevékenységek (és ilyenek komplexumainak) meghatározott mennyiségben való kifejtése szükséges. Dinamikájában nézve egységnyi idő alatt végzett munka akkor hoz létre több értéket (együtt a még nagyobb ütemben növekvő hé-többlettel), amikor a TF-sel az adott tevékenység-fajták *bonyolultabbá válnak*, ill. *nemesebb munkák születnek*. Különben ugyanis TK-ról beszélhetünk, amely a munka hatásfokát az adott időszak és terület átlaga fölé emeli és egyedi termelékenysége révén több társadalmi értéket állít ugyan elő, de – *ceteris paribus* – súlyának arányában csökkenti az adott termékfeleség előállításához szükséges munkamennyiséget. (Csökken az egységnyi hé értéke.) Vegyük figyelembe azonban, hogy a munka bonyolultabbá levésében csak azzal válik a termelő érdekeltté és szükségessége a

felhasználó részéről úgy nyerhet igazolást, ha költségmegtakarítást nyújt, ha a végtermék jobb szükségletkielégítésre ad módot. Voltaképpen tehát *mássá lesz* a régi tevékenység, maga is *innoválódik*. Úgy is felfogható a változás, mint x_1 tevékenység helyettesítése egy nála bonyolultabb x_2 tevékenységgel. Innen már csak egy lépés és eljutunk ahhoz az esethez, amidőn – tegyük fel – a meglévő társadalmi munkaidőalap bizonyos hányadát egy vadonatúj szükségletfajta fedezésére szolgáló vadonatúj áru gyökeresen új technológiával való előállítására csoportosítanak át. (Gondoljunk a rádióra, a televízióra, a lézersugárra, az űrrakétára, az atomerőre stb. megszületésük idején!)

Lássuk, az innovációs korszerűsítések témája miféle összefüggésben érinti az értékalkotó folyamat konvencionális értelmezését. Először is, szembetűnővé válik a természetes és az értékfolyamat, a konkrét munka és az absztrakt munka eleven dialektikája. Pedig mily gyakran szokták gondolatilag elszakítani őket egymástól! Mert tagadható-e, hogy a bonyolultság a munkának konkrét minőségi vonása. Az a munka, mely pl. nyári jégtárolás céljára alkalmas vermet ástott, a maga konkrétságában különbözött a jászberényi hűtőszekrénygyártó tevékenység-komplexumtól. E konkrétságánál fogva mondható bonyolultabbnak tehát az utóbbinak időegységnyi szelete, holott végülis ugyanazon emberi szükséglet céljára szolgáló eszköz a jégverem és a jégszekrény. Kérdezem, elvileg más-e a kettőjük közti fajtabeli különbség, mint mondjuk, a hűtőgépgyártók munkájának a különbsége a szerszámgépgyártókétól. Az utóbbiaknak az olajtermelők tevékenységétől? Miért szólok erről, amikor az értékelmélet ABC-jéhez tartozik? Mert félok, hogy éppen az ilyen beidegződöttségek okoznak rövidzárlatot az i.e. tényének megértésében.¹⁸

A konkrét munka persze ritkán változik át bonyolultabbá az eszközök (technikák, technológiák) módosulása nélkül. A találmányok prototípusát összebüttykölő hajdani pionírok munkájáról mondható talán csak ez el, de még oda is kellettek addig nem használt szerszámok, alkatrészek stb. Ám, ha adódik is ilyen eset, mihelyt rendszeresen állítják elő az új gyártmányt, mindjárt kezdenek kialakulni hozzá a korszerű eljárások és eszközök.

Az innováció jelenségét vizsgálva tűnik szembe, mennyire nem helyes lehorgonyozni a technika (+ szervezettség + természet + tudomány) értékékképzésében vitt szerepével kapcsolatban annál a megállapításnál, hogy az átlagos felszereltség és színvonal szabja meg az adott ág tipikus árupéldányának megteremtéséhez szükséges absztrakt munka mennyiségét. Amint ugyanis dinamikus korszerűsítések zajlanak le, s ezek egyben a munka bonyolultságát is fokozzák, rögtön számolnunk kell a mt és szm adagok szétválasztásának szükségszerűségével. Azonos idő alatt több értéket vagy azonos értéket kevesebb idő alatt hoznak létre rendszerint több vagy más hé termelése közben!

Itt kell rámutatni a másik – nagyon elhanyagolt – értékelméleti aspektusra. Az a mérce, mely szerint az elkülönült konkrét munka-komplexumok absztrakt munka-

¹⁸ Meggyőződésem, a deklinált csereérték problematikájának a megértését jórészt ma is hasonló beidegződések nehezítik. Jó, hogy az árszínvonal alakulásának törvényszerűségeit vizsgálva, Erdős Péter p/f képlet révén a bérjavak tömegének jelentősége kapcsán, Erdős Tibor, majd Molnár Ferenc pedig a profitnagyság beruházási javak vétele általi makroökonómiai meghatározottságára vonatkozó álláspontjával jelentős lépéssel segítette megtörni az értéket és hé-et metafizikusan szétválasztó szemléletet. Talán nem elfogultság szól belőlem, ha a reményemet fejezem ki, ezzel hozzájárultak a deklinált csereérték régóta vajdúd problémájával szembeni előítéletek oszlatásához is.

mennyiségekre redukálódnak, valóban *társadalmi metszetben* meghatározott; SZM csakugyan *társadalmilag szükséges* mennyiség, amit nem szabad fogalmilag bezártnak értelmezni egy-egy (pláne monokultúrás) termelőág keretei közé. Igaz, elvont munka mindig csupán konkrét formában — következésképpen valamely termelőhelyen, ágban, komplexumban — kifejtett tevékenységek szubsztanciájaként létezhet. Ámde az a mérték, mely megszabja, hogy ennyi-meg-ennyi idő alatt teljesített x és y konkrét munka ekkora és amakkora értéknagyságban tárgyasul, úgy van az adott terület tárgyi feltételeitől meghatározva, hogy ezek a feltételek szerves részei a társadalom rendelkezésére álló összes eszköz struktúrájának. Ez a tárgyi összesség (valamint a ránehezedő szükségletek szerkezeti nyomatéka) pedig mennyiségileg és minőségileg determináló hatást fejt ki a munkamegosztás egy-egy ágában működő termelőerők hajtóerejével szemben. Röviden: valamely árufajta példányának értékében rejlő absztrakt munkamennyiségnek nemcsak ágon belüli, hanem *ágazatközi* meghatározottsága is van, mégpedig a konkrét munkafajtáknak egymástól, közvetlen tárgyi feltételeiknek a F_s -től, valamint termékeikre irányuló sajátos szükségleteknek más szükségletfajtáktól való rendszerbeli függősége miatt!

Ha azt állítják: a $\Delta \Omega - \Delta P\alpha = \Delta P\beta$, akkor ez az utóbbi, mely ié gyanánt kristályosodik, tiszta formában *kétféle* változásnak (vagy különbségnek) köszönheti létezését, de semelyikük sem értelmezhető az szm-eknek ágazatra korlátozott felfogása alapján. Egyik esetben az történik, hogy a cr_1 -ben bonyolultabb munkafajtákból álló tevékenységkomplexum vált általánosan egyszerű munkává, mint aminő bonyolultsági az előző ciklus egyszerű munkája volt, s közben a többi munkafajta megtartotta bonyolultsági feszítettségét az így átalakult egyszerű munkától, mint vonatkozási bázisától. A másik esetben éppen attól nőtt a társadalom egészében az összes érték (ha M_t adott), vagy pl. x komplexumban attól nyílt az olló szmx és mtx között, hogy a változatlan bonyolultsági fokon álló egyszerű munkafajtákhoz képest a bonyolultabb fajták súlya és feszítettségük nagyobb lett. Belátható: a különféle áruk *termeléséhez* társadalmilag szükséges elkülönültlen absztrakt munkaadagok *közös* mércéjének *ágazatközi* meghatározottsága; ezáltal az szm-eké is, melyek az áruértékek „anyagát” adják és nagyságát kiszabják; de végső soron tökük függenek az árcentrumok, majd a konkrét árak trendjeinek arányai.

Ez a társadalmilag *közös mérce* — mint a tárgyi és a szükségleti feltételek változásával együttmozgó valami — *sohasem szakadhat el a munkaidőtől*; annak természetes egységeiben (percben, órában) értékeltehető, mert időben zajlik a tevékenység. De amíg mondjuk, U-jelű termelési ágkomplexum átlagfeltételei közt működő vállalat egyedi mt -jével azonos az u áru szm-je (5.13.) a 33. évben, (lásd a 17. számú ábrát), addig a Z-ág átlagos feltétele közt z -jelű áru mt -je (4.93) ennél jóval nagyobb szm adaggal (6.97) egyenlő. (Egy órányi mt U ágban 60, a Z ágban 84.8 percnnyi szm-nek felel meg.) Annak megértése, hogy a társadalmi értéknagyságot meghatározó mérce valóban a társadalmi össztermelés szükségyszerűségétől így determinált közös mérce, rávilágít még a következőre: ha valamely termelési komplexumban innovációs érték képződik (a 17. ábrán a számpélda Y és Z ágában pl. először a 20. évben), ez ugyanúgy számít, mintha megnövelték volna a M_t -t. (Esetünkben a 20. év 809.10 M_t -je 810.34 SZM-nek felel meg.) Az innováló vertikumok, mint az adott termelőágazat élenjárói tehát kockázatvállalások fejében gazdagabb termést arathatnak. Amennyiben azonban viszonylag alacsony fokú IK-nek szüleménye az ié (példánk szerint a 20. évben ez $31,1 \text{ hé} \cdot 0,02 = 0,62$ az Y-ágban),

az emelkedő nyereség erősen csábít arra, hogy ezen ágakban további erőforrások segítségével mennél hamarabb innovációs akciókba kezdjenek, ha nem lelnek saját területükön hasonló vagy ennél nagyobb erejű megoldásra. (Vigyázat! A számpélda szerint a P'_α -t minden érintett ágba 2.5%-osnak állítottuk be.) Az esetben persze, ha ez az IK a Kst legvégén esne meg, az innovációs hatás (az $Y + Z$ ágban) nemsokára elcsitulna és utórezgéseiben keresztül élne tovább az adott területen és másutt is a megvalósuló TK-ek versengésében. De ha bőven marad még az Ist-ből hátra idő, az erőforrások áramlása, valamint az árak mozgása innovációs küzdelmet indít el. Ily módon – bár *cr-átlagban* az innováló termelési komplexumok összesen több értéket (több m-et) realizálnak, mint mások – ez az áramlás, ez a versengés arra vezet, hogy az innovációs érték mindenképpen dústítja a „közös fazék” tartalmát, ahonnan aztán valamilyen elv szerint (például a globáltókéék arányában) a gazdasági szereplők kivesszük jussukat.

Mondanivalónknak egy igen érdekes pontjához érkeztünk ezzel. Azt a kérdést kell feltennünk: hogyan értelmezzük a bonyolultságot a már lefestett polikultúrák termelési komplexumok (összetett profilú termelői funkciókat teljesítő vállalati képződmények) esetében? Valójában ugyanis az általuk képviselt társadalmasodottság teszi tipikussá egyrészt a magasabb fokú szm-et, másrészt szituációkat teremt arra, hogy a kivételes hatékonyságú munka okozta több érték huzamos időn át is maradjon. A kérdés annál jogosabb, mivel a szervezetek sokprofilúsága gyakorlatilag a kivételesség veszthelyéül is szolgálhat. És itt ne a túldimenzionált szervezet lomhaságára, menedzsmentjének bürokratizálódására gondoljunk! Ez ugyanis eleve ellenáll az innovációnak. Inkább olyasfélére gondoljunk, hogy akár 100-szoros bonyolultságú is az adott nagyvállalat szolgáltatásban álló tudományok szürke kéregállományának produktuma, és akár 20-szoros a műszaki-gazdasági szakszolgálatoké, az IK realizálásával ezernyi dolgozó munkája válhat az eddiginél jóval egyszerűbbé a rutinírozás, az operacionalizálás, az automatizált rendszerek felügyeletére, hibaelhárításra szorított funkciók bevezetése által. Valóban megeshet, hogy a szervezetben kifejtett össz munka nem válik bonyolultabbá sem abszolúte, sem az adott *cr* egyszerű munkafajta-komplexumainak bázisához viszonyítva. De ha ez így van, fel fogásunk szerint, nem beszélhetünk IK-ról, csupán (pl. 4-ik fokozatú) TK-ról.

A dolgot azonban mégsem intézhetjük el ilyen könnyen. Gondoljunk csak át, mi a jelentése esetünknek akkor, ha történetesen egy új technológián alapuló új gyártmány-rendszer kifejlesztésére vonatkozik, tehát a szó valós értelme szerint *újdonságteremtés* zajlik le? Ha ui. a magasfokú társadalmasodottság már realitás, a bonyolultsági fokozatok szempontjából a „társadalmi munkás” részekre tagolt funkcióit, elemekre bontott műveletfajtáit nem helyes, sőt hibás önmagukban nézni, mintha ezek quasi kis-árutermelői, legfeljebb manufaktúrában, (no meg magányos tudós által egy távolos zugban) kifejtett tevékenységek volnának. Ennek a realitásnak az felel meg, ha figyelembe vesszük a technikai bázis, a *technológia és az egész munkakomplexum bonyolultságát*.¹⁹

¹⁹ Beszélhetünk nemcsak berendezés-termékeket illetően, hanem a technológia vonatkozásában is olyan *rendszer-újdonságról*, ahol az elemek régiek; összerakásuk adja az innováció lényegét. Példa lehet rá a következő. Az öntözéses gazdálkodás mint olyan több ezer éves, habár modern eszközei nagyon elütnek ázsiai őseiktől. A genetika viszonylag nem régi tudományág, önálló eredményeinek száma mégis rengeteg. De amikor a kétfajta tudomány eredményeinek megfelelő összekeverési technológiáját kifejlesztették, amikor aztán adott helyeken a gazdaságszervezet és a működési rend hozzáalakításával együtt be is vezették, rendszer-újdonság jött létre.

Ez a bázis abroncsba fogja a termelési egységek egészében zajló sokszínű tevékenységeket, biztosítja időben egymás utáni és térben egymás melletti rendezettségüket, a kibocsátandó javakra vonatkoztatott strukturált célszerűségeket. Lehet tehát, hogy az elemi munkamozdulatok külön-külön olyanok, hogy egyszerűbbek már nem is lehetnének. De ebben a kollektivitásukban roppant szövevényű elkülönült konkrét munkakomplexumot jelentenek. Felül rá át- meg átjárja azt a nemes funkciót – a $K + F$ és a különféle intellektuális szakszolgálatok – fluiduma, amint gondoskodik az élőmunkafolyamat vezérléséről, az egész – ember és a természet között zajló – folyamat hatalomban tartásától.²⁰

Amikor minőségi változás hullámszik végig a technika és a produktum e rendszerén, amely elemeiben talán igen egyszerű, de organikusságában felettebb összetett, és amikor a társadalmi munka itt kifejtett fajtáinak rendezett összessége maga is lényegesen módosul, nem lehet belátni, miért számítana ebben az újabbodott mivoltában – hát ha nem bonyolultabbnak – mindenképp *nemesebbnek*. Igen – úgy vélem – érdemes volna egyszer alaposan meghányi-vetni, vajon az innovációnak alávetett és értékképző erejében megnövekedett munkára a bonyolultsági jelző illik-e rá egyedül, vagy a legjobban?

Egyáltalán nem véletlen, hogy egyre többen próbálkoznak a bonyolultsági jellemzők kvalifikáltság útján történő megközelítésével, ill. a bonyolultsági differenciáknak a munkakeresetek arányai vagy a képzési költségek alapján történő kvantitatív kifejezésével. El kell ismerni, az *innovációs alkotó- és termelő-tevékenységnek csakugyan lényeges ismérve a kvalifikáltság*. Elég két tényre hivatkozni. A dinamikusan korszerűsödő termelési komplexumok, ágak munkásainak az általános műveltség és a munkakultúra tekintetében viszonylag magas szinten kell lennie. Ez azzal is jár, hogy a tanulatlan munkást a betanítottak seregei váltják fel és a szakmunkások ezreit magasan képzett műszaki-gazdasági szakemberek százai egészítik ki. Másrészt az ilyen termelési komplexumoknak számos munkafunkciója nem végezhető el, legalábbis eredményesen nem, speciális tanultság, előképzettség, gyakori át- és ráképzés nélkül.

Nem árt azonban óvatosabbnak lenni kissé a kvalifikáltságnak, még inkább a munkajövedelmeknek vagy a képzési költségeknek a végzett munka bonyolultságával való kapcsolatát illetően. Biztos, hogy trendjeik nem szimmetrikusak, sőt térben és időben ellenkező előjelű irányzatok is úrrá lehetnek közöttük. Bár csak érinti témánkat, mondható ez általában is, de az innovációs értékkel összefüggésben még nyomatékosabban.

Közismert, azonos képzettséget színvonalban és orientáltságban egészen különböző képességű emberek szerezhetnek. (Márpedig az innováláshoz sajátos egyéni képességek és készségek is bőven kellenek, de emberközösségek bizonyos kvalitásszerkezete okvetlen

²⁰Nem állhatom meg, hogy ne közöljem egy már idézett marxi gondolat folytatását, annyira ide illik: "...*A valóságos gazdaság éppen – s ezt a nagyipar felfedi – az alkalmazott munkaidő és a terméke közti roppant aránytalanságban nyilatkozik meg, valamint éppúgy a tiszta elvonatkoztatásra redukált munka és az általa felügyelt termelési folyamat hatalma közti minőségi aránytalanságban. A munka többé nem annyira a termelési folyamatban bezártként jelenik meg, mint inkább az ember őrzőként és szabályozóként viszonyul magához a termelési folyamathoz. Többé a munkás nem iktat be természeti tárgyat közéletként az objektum és maga közé, hanem a természeti folyamatot, amelyet ő iparivá változtat át, iktatja eszközként a maga és a szerves természet közé, amelyet hatalmába kerít.*" (MEM 46/II. Pb. 1972. 169. old.)

szükséges.) Ám vegyünk azonos szintű képzettséggel és képességgel rendelkező munkásokat. Ki merné állítani, hogy egyforma az elméleti tudásuk, értve rajta tárgyismeretet és alkotóképiséget? És ha egyforma is, mennyire különbözhet a gyakorlatilag elérhető készségek szintjétől! (Holott témánk szempontjából a tárgyismeretnél sokkal fontosabb az alkotó szellem és a gyakorlatias konstruáló készség!) Vajon azonos szintű elméleti és gyakorlati képességekkel rendelkező, de eltérő foglalkozású szakemberek egyforma bonyolultságú munkát végeznek-e, ha egyébként minden egyéb feltétel kinek-kinek a maga pályáján teljes mértékben egyenlőnek vehető? Biztosan nemmel válaszolhatunk, még ha statisztikai sokaságokkal dolgozunk, akkor is. Nyugodtan megkockáztathatjuk az állítást: számos területen teljesítenek sokkalta bonyolultabb funkciókat kisebb képzettségűek, mint másutt jobb képességűek és magasabb képzettségűek. A *specifikus* tárgyismeret *ténye*, tehát a kvalifikáltság neme és kevéssé a képzettség *szintje* lehet a perdöntő abban, ki milyen bonyolultságú követelményeket állító pályán ténykedhet.

Itt ütközünk talán a leglényegesebb problémába: a szubjektum (egyén, csoport, foglalkozási ág stb.) jellemzőinek a munkafunkciók attól függő jelentékeny eltéréseibe, hogy mikor, milyen munkahelyről van szó, és milyen beosztásról. Jól tudjuk, mennyi anyagi értéktől foszt meg, ha hatékony berendezések nem találnak megfelelő bonyolultságú munkát végezni képes emberükre, mert másutt könnyebb a dolga, esetleg több keresetért. Akárcsak fordítva, tehetséges emberek nem lelnek rá kvalifikált és bonyolult munkájuk eszközeire! Tárgyunk szempontjából legalább ennyire sorsdöntők továbbá ama közegek és szituációk, amelyekben az emberek legjobban kifejtethetik szerzett képességeiket, gyümölcsöztethetik elsajátított ismereteiket. Ez egyben olyan feltétel, ahol a gyakorlat nem csupán mint próbatevő lép fel, hanem érvényesül (vagy nem érvényesül) jártasság-nyújtó, tudáskifejlesztő szerepe is. Kevesebb elmélet-ismerettel, talán kisebb örökölt és szerzett képességekkel, ambíciókkal bíró emberek lehetnek nagy innovációk komoly tényezői, futhatnak be megérdemelten szép karriert egy dinamikus közegben, mint különb kvalitással indulók renyhe közegben. Mert a képzettségnek, az öntevékeny tanulásnak és a célszerű továbbképzésnek legtermékenyebb folytatását az adott munkakomplexumba való szerves bekapcsolódás iskolaévei jelentik. Ez azért lényeges, mert a konkrét, a passzentes tudás a korszerűsödésnél mindig legalább olyan jelentőségű, mint a fejlett érzék az új iránt és az alkalmazkodási készség. Az effajta bekapcsolódás többször ismétlődhet a produktív életkorban: dinamikus munkahelyek és funkciók változtatásával, de ugyanott is, ha maga a közeg többször gyökeresen átalakul. Ilyesmi az egyének és csoportjaik számára egzisztenciális aknákat éppúgy rejtegethet, mint tapasztalatgazdagító, képességinnováló és tudáskorszerűsítő alkalmakat.

Nem először írom le: annak, hogy nálunk a teljesítményekkel arányos munkajövedelmek eléggé távolesnek a munka szerinti részesedés eszméjétől, de (a gyakorlat kívánta racionalitástól is) két főoka van.

1. A munka értékelése erősen elszakad a gazdasági eredményességtől. A nyers munkaidővel és a munkakorral való mérésre való hajlam nem egyéb, mint a szocialista jelleggel hamisan azonosított természetes kritérium sajátos vetülete; a posztok szerinti fizettség-differenciálás *túlzott* előtérbe állása pedig voltaképp az adminisztratív-hivatali területek jellemzőinek mechanikus kiterjesztése a tőlük egészen elütő jellegű gazdasági – egyáltalán produktív – szférára.

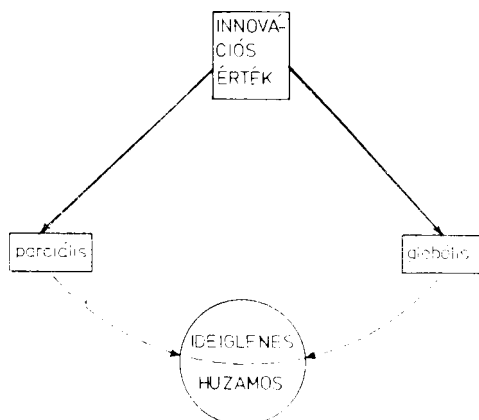
2. A képesség szerinti munkavégzés követelésének történeti és gyakorlati fogymatékosságai korlátot emelnek a teljesítményi elv egyéni és kollektív alkalmazásának konzekvensebb alkalmazása elé.

De legyen akármi az ok, a munka szerinti elosztás esendő érvénye implicite magában foglalja azt, hogy a keresetek arányaiból túl nagy merészség volna következtetni a bonyolultsági különbségek méreteire szocialista viszonyok esetén. (Hadd ne szóljak a probléma kapitalizmusbeli aspektusairól!)

Ami pedig a képzési költségeknek a munkaerő-kifejtés bonyolultságával való párhuzamba állítását illeti, könnyen elfogadható itt is a szimmetriahiány ténye. Miért is volna 20%-kal bonyolultabb pl. egy biológiai alkalmazott kutató munkája, mondjuk, egy energetikai kutatóintézet – egyébként azonos képességgel megáldott és felszereltséggel ellátott – munkatársának tevékenységével, csak azért, mert az előbbi 6 évig járt orvosi, az utóbbi 5 évig műszaki egyetemre! De ugyanígy rákérdezhetünk: ha agrármérnökök tipikus képviselőjének fajlagos képzési költségei – tegyük fel – csak 80%-ára rúgnak az építész-mérnököknek, van valami szükségszerűsége annak, hogy ötödével kevéssé legyen bonyolult vagy produktív az előbbieket tevékenysége általában? Az iskolai felszereltség és a személyi ellátottság különbségeit, ha eltérő képzési irányokról van szó, indokolhatják kizárólag a szakmák természetében rejlő differenciák is, és lehet, hogy csupán a kiképző tevékenység bonyolultsági különbségét tükrözik. Miért kellene azonban kizárni olyan tömeges lehetőséget, hogy az adott nemzedék az adott országban mindettől lefelé vagy felfelé huzamosan akár dupán eltérő produktivitással, ill. bonyolultsággal dolgozik majd?

Nem tagadható tehát, hogy van kapcsolat egyfelől a képzés hatékonysága, a tehetőségek, a képességek és a készségek, másfelől a munkafajták és komplexumaik (produktivitása s vele összefüggésben) bonyolultsága, innovációs értéktermelő ereje között. Ebben a kapcsolatban mindazonáltal az első vonatkozásról csak mint előnyről (esetleg még szükséges, de nem elégséges) feltételről beszélhetünk; és látni kell, hogy a tőle függetlenül ható objektív és szubjektív tényezők sokasága mennyire véletlenszerűvé teszi azt. Nagy súllyal esik latba viszont a magas fokú társadalmisítottág alapján képződött technikai bázisok összetettsége, valamint a termelési komplexumok kibocsátásra kerülő volumenének összetettsége. Az Fs és HÉs között zajló munkafolyamat – sok irányban és sok szinten elágazó és egybekapcsolódó – rendszerén szükségszerűen minőségi átalakulásnak kell végbemennie ahhoz, hogy a termelés tárgyi elemei innoválódhassanak. Ilyen átalakulás a szubjektív tényezők hatását kivételesen nagyra növeli, bonyolultabb fokra emeli, nemesbíti. Azon túl, hogy az egységnyi munka hé-képző ereje ugrásszerűen változik (megemelkedik, új igényekre terjed át), aránylagosan kitágul értékalkotó képessége is.

Lévéen a termelési komplexum lépcsőzeteiben elhelyezkedő, szorosan strukturált szervezeti egységeknek viszonylagos önállósága, innovációs érték képződhet *parciálisan* és képződhet *globálisan*. Mindkét esetben a társadalmi összértéknek alkotóelemei és szaporítói. Valamiképp előnyt húz belőlük persze az innováló vállalat is, az elkövetett tett más hatásaival együtt. Az ié vagy csak ahhoz a részstruktúrájához kapcsolatosan lép fel, ahol megvalósították (de más egységek csökkent hozamai ezt ellensúlyozzák), vagy képes megmutatkozni az egész komplexum eredményeként akkor is, ha netán más részegységekre nem járt volna következményekkel.



12. ábra

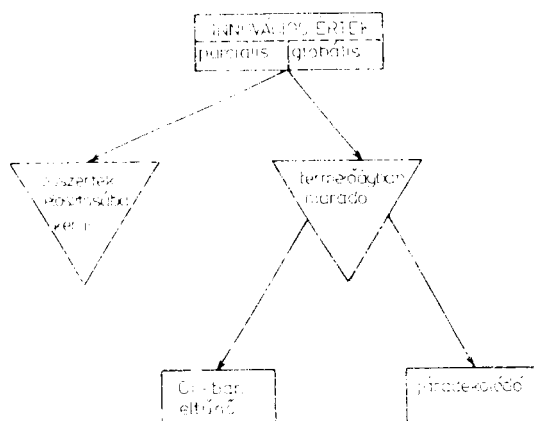
Egyik esetben a parciális nyereség (parciális extrajövedelem), a másik esetben a globális nyereség (globális extrajövedelem) vallhatja egy hányadának. De előfordulhat, hogy ié-ek teszik az extrajövedelmek egész anyagát. Az, hogy meddig marad ott – kérészetű lesz-e, vagy tartós –, külön kérdés. (Lásd a 12. ábrát!)

Rövid ideig őrizheti meg magát ebben a minőségében, amikor egy innováció újdonsági kora a bevezetés után hamar lejár, ill. ha egyik konkurensének közébejött magas fokú korszerűsítése véget vet neki. A volt innováció energiája ilyenkor átalakul TK-szerű energiává vagy közönséges termelékenységű effektussá és így él tovább, osztozva a produktivitási többletek sorsában. Az esetben viszont, hogy ha az Ist-ből még sok van hátra, az ié az értékképződésnek *huzamosan* forrása maradhat. Ám e szerepe egy idő után lehet álcázott, amikor „buzgárként” ömlik bele az árakkal elosztandó értékek (m) összefolyamatába. De ellentétben a közönséges extrajövedelmekkel, elég nagy az elzáródás lehetősége is. Azé tehát, hogy az ié – részben vagy egészben – keletkezése helyén nyíltan fenntartsa magát, s (csak a hasonlat kedvéért) a folyamatban „külön sodrása” legyen. Ekkor beszélhetünk arról, hogy az ié a jövedelmeknek *járadékszerű* alkotóelemeként rögződött: innovációs járadék (ij) keletkezett. (Lásd a 13. ábrát.)

Innovációs járadékszerűségek

Az előző fejezetben utaltunk rá: az újdonság-értékek megkövesülései voltaképp a magas fokú társadalmasság körülményei között fellelhető járadékok egyik típusát alkotják. De stádiálisan igen jellemző típus ez, lévén egyenesági leszármazottja a TF-nek, közte is az innovációnak, mely az értékviszonyokat, s főleg a járadékviszonyokat folytonos változtatásnak veti alá és azok új alakzatait formálja ki.

A járadékproblémával előhozakodni, lehet, hogy sokakat eléggé meglep. Immár hagyományszámba megy, hogy modern viszonyok között a marxi járadékelméletet elhanyagolható jelentőségűnek tekintik. Közé van ehhez nyilván annak is, hogy Marx –



13. ábra

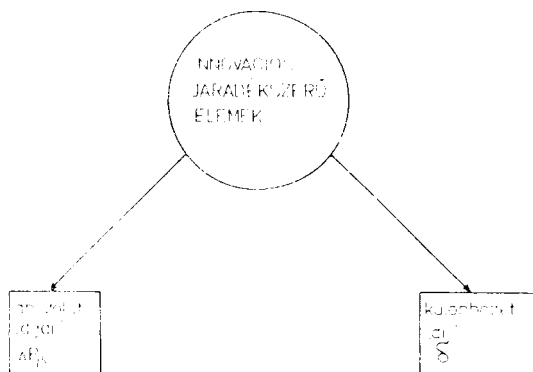
mivel őt elsősorban osztályvonatkozások foglalkoztatták – igazán a földjáradék kérdését elemezte mint a tőkések és földbirtokosok értéktöbbleten való osztásának kérdését *A tőke*-ben mélyrehatóan. Tény és való, többnyire ma is főleg a mezőgazdaságra, azon belül is csupán a differenciális járadékra szorítkozva tárgyalják. Holott a tudományos és technikai fejlődés nagyhatású eszközöket adott a tőke, de ugyanígy a szocialista államok kezébe. Ennek köszönhető, hogy nincs a Földnek olyan eleme, amit ki ne aknáznának, sőt új elemek mesterséges létrehozására is sor került. Ahhoz a már elismert tényhez, hogy a modern mezőgazdaságban háttérbe szorult a járadékprobléma,²¹ feltétlenül hozzá kell tennünk két további megállapítást:

a) a járadékképződés súlypontja a mezőgazdaságról az elmúlt száz év alatt fokozatosan *áttevéődött* az ipari szférába, sőt, a súlyosbodó környezeti probléma miatt a tere *kitágult*;

b) egyidejűleg a *nem-mesterséges járadékoknak új forrásai nyíltak meg*. Ezek a kapitalizmusban ugyan ezernyi láthatatlan szállal vannak összeszöve a mesterséges monopolhelyzetekkel (az utóbbiak sokszor rájuk épülnek) elméletileg azonban tőlük megkülönböztethetők. Ebből következik, hogy szocialista körülmények között sem vonhatjuk kétségbe objektív létezésüket. (Más kérdés, mi legyen általában a központi irányítás, kivált a közgazdasági szabályozók viszonya hozzájuk!)

Tárgyra térve, olyan állítást kell megkockáztatnunk, hogy az innováció okozta járadékszerű képződményeknek – hasonlóan a földjáradék esetéhez – szintén létezhet *abszolút és különbségi* típusa. Mind a kettő normálisnak számító járadékforma, abban az értelemben, hogy a termelt értékből eredő tartalmuk van és nem azon felül realizált ártöbbletek rögződései, amilyeneket mesterségesen teremtett monopolhelyzet vagy külön-

²¹ A kapitalizmus pg. tankönyve így szól erről: „A fejlődő agrártudomány alkalmazása, új ipari központok keletkezése, valamint a közlekedés fejlődése állandóan megváltoztatja a földek minőségi rangsorát.” (242) Aztán arra hivatkozva, hogy „... a legfejlettebb tőkésországokban a mezőgazdasági tőke szerves összetétele elérte vagy meghaladja az ipari tőke szerves összetételét”, megállapítja: „A földmagántulajdon monopóliumának ereje ... jelentősen gyengült, ezért az abszolút földjáradék csökkent, illetve megszűnt” (270).



14. ábra

féle okok miatt értékes ritkaságok birtoka okoz. Ugyanakkor mégis *járadékszerű* mondom, jelezvén, elméletileg nem a megszokott módon értelmezhető jelenségek mégsem. Többek között – erről még szó lesz – pl. azért, mert akik élvezik vagy megfizetik, kevésbé különülhetnek el más jövedelemrészek elsajátítóitól, mint ahogyan ez a földbérlok és földtulajdonosok osztályainál ábrázolható volt. (Meg kell azonban mondani, bizonyos elkülönülési tünetek országok, vállalatípusok stb. tekintetében felfedezhetők. Egyikbe az innovációk haszonélvezői, a másikba azok tartoznak, akik többnyire vesznek találmányokat és fizetnek leasingért, know-how-ért.) Ami tartalmi eltérés található a kétféle járadékszerűség között, az az, hogy az abszolút újdonsági járadékban (AIJ) a ráfordított munka már jellemzett bonyolultsága ($\Delta P\beta$) okozta társadalmi többletérték csapódik le, a differenciális innovációs járadéknak (DIJ) pedig hamis társadalmi érték a forrása, vagyis a szm deklinálódásával (δ) van dolgunk. (Lásd a 14. ábrát.)

Feladatul nem tűzhetünk ki mást (mivel ismét egy tágabb probléma elágazása forog csupán szőnyegen), mint azt, hogy igyekezzünk felvázolni az innováció és az AIJ meg a DIJ közti összefüggés létének indoklását.

A marxi járadékelmélet az abszolút járadék keletkezésének okát tudvalevőleg a magántulajdon monopóliumához köti; pontosan az abszolút földjáradékát a föld magántulajdon monopóliumához. A lehetőséget pedig, ami a keletkezésre módot ad, abban látja, hogy az agrártőke szerves összetétele az átlagosnál alacsonyabb. Egységnyi befektetéssel emiatt több érték képződik, amit aztán az investíciós behatolás korlátja meggátol abban, hogy az értéktöbblet tőkearányában való elosztásába belekerüljön. Nos, *hasznos* jelenséggel van dolgunk abszolút innovációs járadék esetén, úgy érte, hogy valamely termelési komplexumban képződött *újdonság-érték egésze vagy egy hányada tartósan kívül reked a többlettermék értékének ágazatközi elosztásán*.

Dehát miért? – tehetik fel a kérdést. Elvégre itt technikai eszközökről van szó, melyekre – ahogyan magyarázni szoktuk – tetszés szerint bárki szert tehet, mert elő lehet őket állítani; csak pénz kell hozzá. Nem így a földnél, mellyel gazdálkodni külön befektetést kíván: a földnek vagy a megvételét, vagy a bérbevételét. Azonkívül joggal volna kétségbevonható olyan állítás, hogy éppen a magas fokon korszerűsítő termelési komplexumoknál (ágaknál) van átlag alatt a munka technikai felszereltsége.

A szerves összetétel különbségére itt hiába is hivatkoznánk; ez az adott terület technológiai sajátosságaitól függően lehet alatta vagy felette az erősen társadalmasodott többi komplexumnak. Csak egy biztos: valahányuké együtt magasabb annál az összetételnél, melyet a komplementer szektorokban működő vállalatoknál általában találhatunk. Tekintsünk is el tehát a szerves összetételnek amúgy is bonyolult komplexumok között fennálló különbségeitől; áthidalásukat bizzuk a tőkeáramlás állami monopolkapitalisztikus mechanizmusaira, ha meg szocializmusban gondolkodunk, az erőforrás-allokáció központilag szabályozott rendszerére.

Két tényhez rögzíthetjük hozzá érveink kötelét.

Az egyik tény az lehetne, hogy a világgazdaságnak, illetve a valamennyire iparilag fejlett országoknak vannak olyan vállalatszerű szervezetei, amelyek rendelkeznek a kivételes erejű értéktermelés képességével, mások viszont nincsenek ilyen helyzetben. S köztük nemcsak kistermelők, kisvállalkozók tartozhatnak, hanem egészen nagyok is; aztán találhatók köztük a lét határán tengődő bizonytalan egzisztenciák és olyanok, akik biztos lábakon állnak, dinamikusán, sőt intenzív módon növekednek. Termelékenységük emelkedése azonban a TK-en alapul; elég nagy késésekkel követik az előttük járók technikáját és eljárásait. Utóbbiakból kerülnek ki – úgymond – az „innovációs klub” tagjai, s az jellemzi külön-külön és együttesen őket, hogy a társadalmi munka nemesebb fajtái, bonyolultabb kombinációi felett parancsnokolnak. Ez oknál fogva jutnak idehez és ahhoz a lehetőséghez, hogy a keletkezett ideket abszolút járadékszerű elemek gyanánt sajátíthassák el. A Ricardo-korabeli földbirtokosnak abszolút járadék szerzésére elméletileg az adott módot, hogy egységnyi agrártőke – alacsony összetétele folytán – átlagot meghaladó értéktermelő munkáskezet és munkaidőt zárt magában. Az innovációképes modern vállalkozásoknak viszont az ad módot, hogy rövidebb időben dolgozó, aránylag kisebb létszámmal, de kivételes minőségű, sokszoros bonyolultságú munkával tudnak több értéket létrehozni. A járadékolódás persze pusztán lehetőség és – mint kifejtettük – nem kell extrajövedelem gyanánt feltétlenül megjelennie (közös kalap!). Ám ha megjelenik is, nem kell hogy tartósan rögződjék egy cikluson túl vagy ciklusok során keresztül.

Nézzük tehát a másik tényt. Talán az *innovációs korszerűsítő képesség monopóliumának* nevezhetnénk.

Mi volna e monopólium lényege? A társadalmasodottság magas fejlettségén levő vállalati alakzatok sajátos kollektív tudásának a korlátja. Minőségi korszerűsítés megvalósítására képes preproduktív és produktív alkotóerők, megszerzett jártassággal párosuló tudományos ismereteik, irányító-szervezői kvalitásaik emelte tartós korlát ez, mely – elszakíthatatlan kapcsolatban az anyagi felszereltség és technikai-gazdasági viszonyformáik strukturáltságától – lehetőséget e tudás másokat kizáró birtoklására.

Ahol az ilyen adottság megvan, nem kell túl nagy merészség a keletkezett tartós pozíciót hasonlítani a földmagántulajdon Marx által lefestett – Lenin által is elemzett – helyzethez. Ahogyan a földtulajdonos sápot szed e pozíciója jogán a mezőgazdaságba való tőkebevitel fejében, akadályozva a feldolgozó iparéhoz hasonló szabad erőforrásallokációt, az innovációs képesség monopóliuma szintén dugókat képez azon az úton, melyen a TF e felső sávjában megtermelt ismeretek, eljárások, vívmányok a „klubon-kívüliekhez” az innovációs élettartam alatt minden további nélkül eljuthassanak. Ezek a dugók nem engedik, vagy késleltetve akkor engedik csak őket át, amikor már

újabbak születőben, ezek meg mint innovációk elévülőben vannak. Így az újdonsági tudás és technika megosztásának, átadásának mindig ára van; fizetséget kérnek érte a szó szoros értelmében (találmányi, know-how stb. díj), de ha lehet, a szó jelképes értelmében is (technológiai-függőség, piacbiztosítás stb.).

Az innovációs monopóliumból éppoly hiba volna fétist csinálni, mint a földtulajdonból. Még ahol és amikor a bérleti rendszer virágkorát élte, mindig talált a tőke kerülőutakat a behatolásra, a monopólium gyengítésére, az összekapcsolódás kikényszerítésére. Most sem elvont eshetőség, hogy a dinamikusabb, általában már amúgy is *monopolhelyzetű egységek* – sokszor éppen a nekik eladott korszerű vívmányok és tudás segítségével – beverekedjék magukat az innovációs „klubtagok” társaságába. Ez azonban általában hosszú idő kérdése és kitartó ambícióé, nagyfokú alkalmazkodóképességé; a körülmények számukra szerencsés összejátszása is kell hozzá. Mint a földbirtokos a földjét, úgy az innovációs pozíciót is el lehet veszteni balul végződő vállalkozások sorozatával és ha a tényállapotok – minden ellenakciók ellenére – részükre nagyon kedvezőtlenre fordulnak.

Nem szeretném, ha a földtulajdon monopóliumokkal való összevetés sántító párhuzamok levonására adna okot. A hasonlat célja nem egyéb, mint érzékeltetni a mondani-valót, melyről úgy vélem, vannak közös pontjai a marxi járadékelmélettel. A képhez aztán még az a történeti adalék is hozzátehető, hogy éppen a gazdaságilag legfejlettebb országokban, ahol a tudományos-technikai haladás – megkerülvén és megrendítvén a föld magántulajdon-monopóliumát – az abszolút járadékforma hatókörét teljesen összehusorította, egyúttal létrehívta az újdonságértékek abszolútjáradékos alakját és szerephez juttatta azt. *Alapul* ehhez a munkakomplexumok tartós bonyolultsági különbségei és fejlődési egyenlőtlenségei szolgálnak. Az *okok* pedig a minőségi korszerűsítésekre képes tudás kizárólagos birtoklásának monopóliumában ismerhetjük föl; a birtokosok egyes – magas fokon társadalmasított, elkülönültségi viszonyokat megtestesítő – vállaltszerű szervezetek.

Nyilvánvalónak tűnik – ez bizonyára már mindenkiben felötlött –, hogy az innovációs „klubtagok” járadékosult újdonságértékei között is létezhetnek különbségek, hiszen az egyes termelési komplexumokban kifejtett összmunka nemesedettsége, bonyolultsága sem azonos. A dolog azonban mégsem ilyen egyszerű. Mert ez utóbbi differenciákból magában véve még csak az következik, hogy az egyik vállalati alakzat több ié-et tesz hozzá az összes értékhez (m-hez), a másik aránylag kevesebbet. Legfeljebb, amíg az egymással folytatott korszerűségi verseny (és összeműködés) nem tünteti el, az elsőnél nagyobb, a másikinál kisebb ilyen „ágazatközi” extrajövedelem csapódik le. Ahhoz azonban, hogy a társadalmi összmunka szóban forgó komplexumai innovációs értéktermelő erejének differenciái – egy ciklust túlélő vagy éppenséggel több cikluson át érvényes – tartós jövedelem-elemek gyanánt megnyilvánulhassanak, egymás közötti erőviszonyaikban is fenn kell forognia olyan helyzetnek, amelyet az *innovációs elemeknek, mint a magasfokon korszerűsítő gazdálkodás tényezőinek a monopóliuma* jellemez.

A technikai-gazdasági *lehetőség* ehhez a *magasan társadalmasodott árutermelési viszonyok között kettősen* is adva van: egyrészt azon előbb említett tény miatt, hogy egyes innoválóképes vállalatalakzatok *összes tevékenységének bonyolultságában* huzamosan lényegesek a különbségek, másfelől abból eredően, hogy *egyazon termékfeleség* több soklépcsős termelési komplexumnak alkothatja strukturális elemét és a kereslet

fedezéséhez minden érintett vállalkozás ilyen használati értéket előállító parciális tevékenység-halmazára szükség van.

Nézzünk kissé jobban a dolgok mögé.

Az első adottság a különféle termelési komplexumok között kiváltképp *globál szinten* jeleníthet meg járadékszerű eltéréseket. Az eltérő járadékelemek a társadalmi érték arányain belül helyezkednek el, mivelhogy a bonyolultsági fok a szm-nek éppoly kritériuma, mint az mt. Viszont mégis ráarakódások a globális nyereségráták kiegyenlítő-désének mozgásformájául szolgáló áraggregátumok, módosult árcentrumok trend-arányaira. Úgy tehát, mint az abszolút földjáradék, amely a társadalmi termelési árak és a mezőgazdasági termékek piaci értékének a részébe iktatódik bele. Ámde az utóbbi esetben – ha egységes árat veszünk alapul – valamennyi termékegység azonos mennyiségű abszolút járadékot (azaz értéket) tartalmaz, míg az innovációs abszolút járadéknál – úgy vélem – nincs ilyesfajta szükségszerűség. És nem formális ok miatt, hogy tudniillik itt egymástól jellegében különböző, vagy – jórészt hasonló elemekből álló, de – merőben más összetételű áruhalmazok szerepelnének. (Utóvégre a mai mezőgazdaság sem fogható fel monokultúrás – gabonatermelő – ágazatként!) Éppen *tartalmai* okokból szükségszerű, hogy a globális extrajövedelmek (illetve tartós járadékelemek) egyensúlyi helyzetet feltételezve is különbözzenek nagyságrendileg.

Minden termelési-komplexum ugyanis a saját módján egy-egy „*individualitás*”, magas társadalmasságtartalma (specializáltság, szakosodottság) miatt és annak ellenére (koncentráció, soklépcsős vertikálitás, konglomerátum-jelleg). Az általa mozgásban tartott kollektív tudásnak, értéktermelő (és sokszoros hé-termelő) erejének konkrét struktúrája van. Ez többnyire oly szoros (ha nem is az egész szervezetre, de annak belső egységeire, vállalataira, üzemeire nézve), hogy abból egy elem, egy csoport, csak úgy nem kiszakítható és a másik részéről nem átszippantható.

Ilyen kísérlet – durva vagy finom, az egyremegy – nagy valószínűséggel hordja magában a meddővé-levés, a csenevész-szülés vagy az Ist-ről való lekésés kockázatát. Elcsábíthatják külön-külön a legtermékenyebb tudósmét, a legleleményesebb gyakorlatias érzékű fejlesztőt, a legprecízebb tervezőt, a legjáratasabb üzem- és piacszervezőt. De mikor tudnak velük megvalósítani innovációt ama konkrét tárgyi és emberi háttér nélkül, az újba való asszimilálódásuk s az új közegek hozzájuk való felzárkózása nélkül? Még ha tehát akadna olyan bámsz vállalati vezetés, mely hagyja, hogy a kvalitásaitól – pláne csapatostul! – megfosszák és mégha oly rátermett is a tudás-rabló cég, hogy sikeresen végzi el transzplantációjukat, nem mellékes a rohanó idő.

Egy-egy termelési komplexum alanyának az effajta – tudniillik a gazdálkodás tényezőinek a másik alanyokkal szembeni tartós korlátozottságán alapuló – monopol-helyzete korántsem fétis. Mindig tényleges az a veszély ui., hogy szubsztitutív vetélytársaik valamelyikének sikerül ugyanolyan vagy éppen magasabb fokú innovációt végrehajtania. Innét a szokatlanul heves és szívós versengés tudományos-technikai téren, ahová a konkurrencia súlypontjai áthelyeződtek, beárnyékolva az árakkal és az ugyanazon árakkal folyó versenyharc jelentőségét. (Ezért kerítik körül művüket oly állhatatosan formális és informális hatalmi biztosítékokkal.) Látni kell továbbá, hogy – noha sohasem véletleneken múlik az innovációs betörés és előrerukkolás – jó adag szerencse mégis kell hozzá. Főképp ahhoz, hogy a mércét még azelőtt – tehát a Kst elején – megüthesse, mielőtt amaz már egy eredményesebb másikat visz véghez.

Ily módon, ha elfogadhatóak a járadékolódó újdonságérték komplexumközi (ágazatközi) vonatkozásaival kapcsolatos érveink, a magas fokon korszerűsítő gazdálkodás innovációs tényezőinek monopóliuma az abszolút és a differenciális járadéknak egy köztes típusát idézi elő. *Abszolút*, mert valós társadalmi érték a tartalma, ami az ártrendnek a módosult árvonzáspont feletti része; *differenciális*, amennyiben egyensúlyi helyzetet feltételezve is mint tartós extrajövedelem-elemegyenlőtlenül oszlik meg az innovációs „klubtagok” árukomplexumainak eladásából realizálódó globálnyereségek között, azonos eszközköztét (és szerves összetételt) véve alapul.

Gondolom, magától értetődik, hogy amikor e köztes-képződménynek a globális nyereséghez való kapcsoltságát hangsúlyozzuk, belevetjük erejét korántsem akarjuk elvitatni a termelési komplexum egy vagy több profiljába, ahonnan a munka magas fokú bonyolultsága, így az AIJ is a létét nyeri. Elméleti szempontból annak elismerése fontos, hogy az innovációs tényezők itt az *összvállalati* gazdálkodás tényezőiként lépnek fel, minek folytán tartós korlátozottságukkal összefüggő monopóliumuk is a vállalkozás *egészének a sajátja*, beleértve mint egésznek más gazdasági alanyokhoz való viszonyát. Ismétlem, lehet, hogy ezernyi profil közül csak egy vagy két – minősége és súlya miatt számottevő – tevékenységi ágból származik a globáljövedelem AIJ hányada. Mégis az a perdöntő, hogy a vállalati alakzat összképességének kiemelkedő sajátosságán múlik ez és hogy éppen emiatt vagy ugyanezekben, vagy másik vertikumokban mindig reális lehetőség ié-ek keletkezésére és járadékolódásukra.

Vegyük elő ezek után az innovációs monopólium kérdéskörének azt a vetületét, melynél szükségszerűen a parcialitáson van a nyomaték. Előljáróban már szóltunk róla, hogy e vonatkozásban az innovációs érték differenciális járadékká alakulásának a lehetősége kíván magyarázatot.

A modern gazdasági viszonyok között – szerintem – a különbözeti járadék jelensége sokkal szélesebb, amint általában képzelik és amennyi elméleti vizsgálódásra érdemesítik; mi itt mégsem bocsátkozhatunk bele. Abból indulunk ki, hogy legalább feltételesen ezen álláspontunkat elfogadják, s az itt következő fejtegetésnél szem előtt tartják: egy tág tartománynak csupán egy szűkebb, noha eléggé exponált zójában mozgunk.²²

Mindenesetre a differenciális járadék keletkezésének szabályai alól az innovációkkal előidézhető változat sem kivétel. Mint általában, a DIJ forrása is a hamis társadalmi érték, mögötte az szm mércéjének deklinálásával. Az átlagosnál kedvezőtlenebb feltételek

²²Nem taglaljuk a differenciális föld- vagy bányajáradék II. sz. változatának kérdését, mert viszonylag jól kidolgozottak. Csupán a következő megjegyzésünk volna: amennyiben a II. sz. különbözeti járadékban van olyan hányad, mely annak köszönheti létét, hogy a pótlólagos befektetéssel innováció valósul meg, akkor az voltaképpen újdonságérték, illetve annak már tárgyalt típusú járadékosodott formája. A társadalmi értéknek a munka bonyolultabbá (nemesedettebbé) válásából eredő morzsája ez, mely ugyanígy létrejöhet és jön akkor is, ha a még művelés alá fogott legkedvezőtlenebb természeti körülmények között működő vállalatok alkalmazzák. Annyi bizonyos azonban, hogy sokszor jelentősen kihatnak a pozícióviszonyokra azok a nagyszámú IK-k, amelyek a természeti adottságok minőségében, hozzáférhetőségében (tengerfenekéről kitermelhető olaj!) okoznak alapvető, gyakran a korábbi sorrendet felbolygató módosulásokat. Azzal, hogy utat nyitnak eddig hozzáférhetetlen területek feltárása és újabb nyersanyagbázisok kiaknázása előtt, alkalmazkodóbbá teszik a gazdaságot környezetének változásaihoz.

között alkalmazott egyedi ráfordítások trendje lesz tehát a meghatározó az SZM_S-ban és az ágazatközi csere arányaiban.

Jószierint természeti erőforrásokat sorolnak csak a szóbajöhető feltételek közé, mindig a technikai eszközökkel állítva szembe őket, mint ellenpólusuk tényezőivel. Arra hivatkoznak ugyanis, hogy nincs műszaki akadály a Fc elemek gyarapításának, mindig mód van tehát jövedelmezően bővíteni velük a termelést. A hagyománnyal mégsem annyira akkor szakítunk, amikor az innovációs képesség és eszközök képében nem természeti tényezőt viszunk be e tényezők közé. Hiszen ma már — legalábbis ami a föld felszínét illeti — talaj, folyóvíz, tavak — egyre kevésbé „természeti” adottságok és egyre inkább ember-átalakította természeti tényezők, akárcsak az acél, az energia, az alumínium stb. A fekvési körülményekből adódó különbségeket továbbá elejétől fogva elismerte az elmélet, s ezzel — igaz, gazdaságföldrajzi értelemben — nem a csupasz természet, hanem a civilizatórikus környezet okozta differenciákat ismerték el különözeti járadék-keletkeztető tényezőnek. Mi okunk volna éppen a modern technológiákat kizárni a civilizációs környezet fogalma alól? Hagyománysértőnek attól tűnhetünk, hogy a TF elemeit — pontosabban bizonyos csoportjukat — felvesszük a tartósan korlátozott (azzá válható) termelési erőforrások közé. Ahhoz, hogy valamely értékből differenciális járadék keletkezzék, általában *három* fontos feltételnek kell együtt lennie.

a) A termelőerők egyik-másik nagysúlyú eleme — természeti-műszaki adottságánál fogva — *tartósan korlátozott* legyen, részei között minőségi különbségekkel, amelyeknek ténye és a munka hatóerejére kifejtett eltérő mértéke ugyancsak tartósan fennforog;

b) Azonban tartósan korlátozott tényező sokkal több van, mint ahány járadék képződik. Elengedhetetlen feltétel még az is, hogy ezen tényezők igénybevitelével előállítandó beruházási vagy bérjavakkal szemben — úgymond — *expanzív szükségletek* álljanak. Ilyen híján (lomha és harmadlagos szükségletek esetén) a termelési tényező korlátozottsága nem válik gazdaságivá; megmarad csupasz technikai mivoltában. (A szükségletet akkor nevezem expanzívnak, ha dinamikus és széles körű, prioritást élvez és kielégítési intenzitása hosszú időn át igen erőteljes.)

c) Az előbbi két feltétel magába zárja a harmadikat, de témánk miatt nem hallgathatunk róla: adott vonatkozásban az ún. *korszakos technológiai gát* érvényét. Mert nem lehetne a termelési tényezők érintett komponense tartósan korlátozott s a vele kölcsönös függésben levő szükséglet vitalitása huzamos, hogyha a tudomány és a technika korszakos állapota megengedné a monopolizálható faktor korlátainak számottevő kitégítését,^{2,3} vagy — legalább részleges — pótlását konvertálással, valamint hogyha ezeket az expanzív szükségleteket — egyáltalán vagy jelentékeny hányadukban — másfajta szükségletek teljesülésével lehetne helyettesíteni.

Láttuk, az első tényező az innovációs képességnél adva lehet a változatok fokozatainak, újdonsági életkoruknak és terjedési sebességüknek különbségeiben, melyeket hosszú átfutásúvá a nagyon társadalmasodott termelési struktúrák összetettségének és a technikai vívmányok (valamint gazdasági mozgásformájuk) bonyolultságának találkozása

^{2,3} A kemizálás, a fajtainnovációk által 4-szeresre növelt hektárnyi hozamok úgy számítanak, mintha adott technika mellett a művelhető földterület négyszereződött volna meg.

tesz. A két másik (b. és c.) feltételt viszont mint a tárgyalt helyzetek okvetlen kritériumait tekintjük.²⁴

Figyelembevéve a differenciális járadékképződésnek ezen feltételeit is, *innováció következtében* mindig csak a szükségletek *egy-egy fajtával* összefüggésben kerülhet sor hamis társadalmi érték keletkezésére, tehát sohasem egymástól többé-kevésbé elütő szükségletek egész kosara, szélesebb skálája tekintetében. Ebből adódik, hogy polikultúras komplexumokat magábafogaló modellünk logikája szerint a deklinálódás súlypontjai nem a komplexumok egészének szintjén, hanem annak egyes lépcsőinél, profiljainál helyezkednek el. Ha mármint feltételezzük (és ezt a specializáltság mai legfejlettebb fokait szem előtt tartva is joggal tehetjük!), hogy – mindegyik expanzív szükségletfajta kielégítésében több (soklépcsős, széles profilú és számos egységből álló) vállalati alakzat vesz részt, akkor az innovációs differenciális járadék létrejövetelének valószínűleg *két főváltozata* lehetséges.

Ismert terminológiákkal kifejezve, *lehetséges DIJ előfordulás* úgy, hogy

A) valamely meghatározott (fogyasztói, termelői, III. szektorbeli) szükségletfajta kielégítésére *egyféle használati érték* (végtermék, termelőeszköz, technológia, szolgáltatás) *alkalmas csupán, de lényeges és tartós eltérések találhatók abban a pozícióban, sorrendi helyben, melyeket az ugyanazon profilú tevékenységi ág az egyes érdekelt nagyvállalatok termelési komplexumának struktúrájában elfoglal;*

B) *többféle jószág képes* azonos szükségletfajta kielégítésére, mert ezek egymást a *használat során helyettesíteni tudják*. Ezenbelül található még két alváltozat:

– amidőn a kompetitív javak mindegyikének gyártóága azonos súlyt képvisel a maga termelési komplexumában;

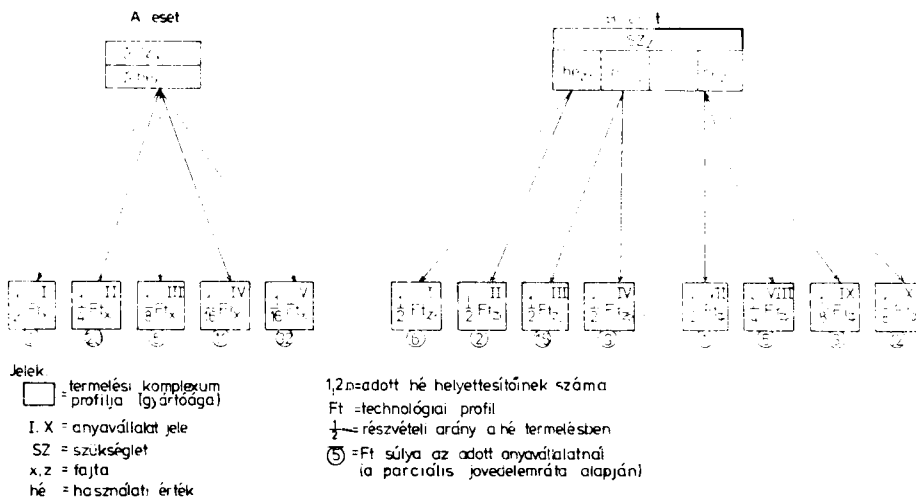
– amidőn ezeknek a javaknak és tevékenységi ágaknak tartósan és számottevően különbözik a pozíciója a saját szervezetének termelési struktúrájában. (Lásd: a 15. ábrát.)

Természetesen sem az A sem a B változatnál nem keletkezik automatikusan különbözeti járadék, a DIJ pedig kiváltképpen nem. Mindkét esetben csak akkor nyílik alkalom hamis társadalmi érték létrejöttére, ha az adott (pl. x, ill. z) szükségletfajta (gyakorlatilag a fizetőképes kereslet trendje) expanzív és a különböző érintett vállalatok szóban forgó tevékenységi ágaiban valamely oknál fogva tartós szűk keresztmetszet miatt nem terjeszthető ki a hatékonyabb technológia (sem abszolúte, sem a rosszabbakat felváltva). Ilyen körülmények között úgy teremthető elő az adott effektív szükséglet fedezete, úgy követhető a kereslet bővülése, hogy ha fajlagosan a *legmagasabb parciális költségsszintű profilokat* is működtetik a gazda-vállalatok.

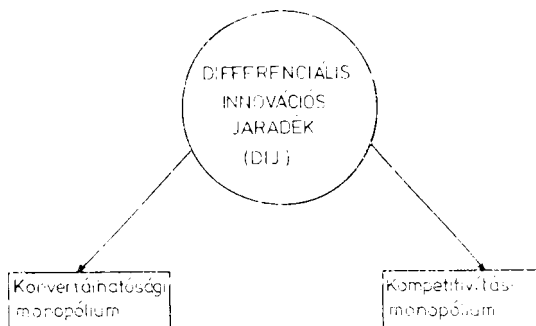
Az A esetben fellelhető az ún. *konvertálhatósági monopólium*, B változatánál a *használatban helyettesíthetőség monopóliuma*. (Kettőjük kombinálódhat is.) (Lásd: 16. ábrát.)

Milyen szituációk vezethetnek konvertálhatósági monopóliumra és mi volna a lényege? Példának okáért az alábbihoz hasonlitosak. Az V. sz. vállalat jelentős innovációt

²⁴Ha valamely ország valamely vállalata akkor fog neki bizonyos innovációnak, amidőn az originális korszerűsítő már a piaci bevezetés derekánál tart, mégha spórol is a kutatási-fejlesztési időből nem spórolja meg az adaptáló fejlesztést és tervezést – már ez jelenthet egy-két évet –, valamint a beruházás sokszor 4–5 esztendejét; de a saját piac megteremtéséhez szükséges időt sem. Hogyne lennének tehát törvényszerűek ciklusokon átívelő szintkülönbségek a munkafajta-komplexumok érték-képző erejében, mégha megvan is az alkalmas anyagi és szellemi kapacitás!



15. ábra



16. ábra

valósított meg, s ezzel elérte, hogy az ő termelésével szembenlevő szükségletfajták fedezésében közreműködő 40 cég közül a korábbi 16-ik helyről a 8-ra küzdötte fel magát. Az V. sz. vállalatnak ez az innovációja azonban alig érintette F_{TX} profilját; úgy, hogy saját – mondjuk 32-féle – tevékenységi ágai között – a globálnyereséghez való hozzájárulás szempontjából – az F_{TX} utolsó helyen áll. Akárhogyan kalkulál is, parciális költségeinek drágasága miatt a $hé_X$ eddigi átlagos árait véve alapul, érdeke volna feladni ezt a profilját, mert az így felszabaduló és a rendelkezésre álló forrásokkal más vertikumait fejlesztve globálnyereségét növelni tudná. Igaz, csak kevésbé. Két okból is. A nemrég végrehajtott magas fokú korszerűsítés miatt egyfelől nem nagyon tudná piachányadait adott nyereség-ráták mellett tovább fokozni, másfelől egy újabb IK lehetőségeinek a kontúrjai sem bontakoztak még ki. Megpróbál tehát árat emelni, tartva a $hé_X$ piacon bevált 1/16-nyi hányadát, adott sorrend szerint az ötödiket.

Kérdés: hosszabb időn át lehetséges-e ilyen *árak* mellett a kvótájának biztosítása? Mely esetben fizetik meg neki parciális egyéni ráfordításait, úgy, hogy tűrhető (globál nyereségrátájánál talán szerényebb) jövedelmet is hozzanak? Figyelembe véve ESZ_x dinamizmusát, pl. abban az esetben, hogyha a hé_x piacon nála nyolcszorosan nagyobb hányaddal jelenlévő, (I. sz.) teljes kapacitással működő társa részvételi arányát a ESZ_x kielégítésében azért nem tudja fokozni, mert F_{TX} vertikuma az adott szakaszon műszaki-gazdasági szempontból elérhető innovációs plafon (a technológiai gát) körül van. Annak ellenére sem tud így eljárni, hogy a legdrágábban termelő üzem kezdeményezésére az árak megemelkedéséből előnyt húz, akárcsak a többi (II. III. IV. sz.) szereplő. És ők miért nem kapcsolnak rá magasabb fokú korszerűsítésre? – holott a példa kedvéért, tegyük föl, már voltak próbálkozásaik. Mert ismételten megmutatkozott: az adott időszak TF-ének viszonyai között jobban képesek globálnyereségeik növelésére, ha ugyanannyi pót-befektetéssel a F_{TX}-nál kedvezőbb pozíciójú vertikumaikat bővítik.

A felhasználók végül is hosszú időn át készek társadalmilag szükségesnek elismerni az F_{TX} legszűkebbnek bizonyult (V. sz.) keresztmetszetének parciális egyedi ráfordításait. Két ok egybeesése okozza engedékenységenket: részint, mert hé_x iránti szükségleteik prioritást élveznek; másrészt, mivel a F_{TX} technológiájának mint a gazdálkodás tényezőjének tartós korlátozottsága folytán valamennyi érintett termelési komplexum együtt konvertálhatósági monopolisztikus helyzetet foglal el az x jelű áruk felhasználóival (és az e vertikumba behatolni szándékozó outsidersokkal) szemben. Az V. sz. termelési komplexum átlagos mt-je lesz egyenlő tehát a hé_x szm-jeivel. Az összes többi nagyvállalat F_{TX}-jénél ugyanakkor – magasabb korszerűségi szintjük miatt – a hé_x-ekhez igénybevert mt-k arányosan kisebbek lesznek (mt V. < mt-IV. < mt III. < . . . stb.). Mivel a parciális árak egységesek, az érintett termelési komplexumok – hé_x f/ESZ_x f/F_{TX} – strukturális függésének mezőnyében – egy sajátos különbozati járadékszerű jövedelemhez jutnak parciális termelési áraik és a V.-hez igazodott parciális árcentrum között elhelyezkedő hamis társadalmi értékekből.

Nézzünk most utána – innovációs aspektusból – a használatban *helyettesíthetőség* (a kompetitívitas) *monopóliumának*.

Adva van, hogy azonos (ismét csak expanzív) szükségletet több áru fajta képes kielégíteni. Mindennapos eset ez. Mint az is, hogy *valahány ilyen áruféleséget* (hé_{z1}, hé_{z2}, hé_{z3}, . . . hé_{zn}) *egyidejűleg igényelnek*. És nem azért, mert csak egyikük-másikuk hozzáférhető adott helyen és időpontban. Mindükre szer tehető, de van, akinek a 4., van, akinek a 10. tetszik, és van, aki egyszer a hé_{z1}-et, másszor a hé_{z9}-et részesíti előnyben. (A munkahelyre-járás igénye pl. nem teljesíthető ott villamoson, ahol csak autóbusz jár, vagy autóval ott, ahol kerékpár áll rendelkezésre. Másutt meg kerékpáron, buszon, vonaton is utazhatnak. De vehetnénk példát az energiaféleségek, a szerszámgépek, az építőanyagok, ruházati cikkek, a hús, a lakás, a kenyér és a műtrágyák stb. világából is!)

Adva van aztán a tény, hogy az egyik jószág bizonyos szükséglet vonatkozásában egy másik jószágot a használatban helyettesíteni tud; ugyanakkor mind ennek, mind annak lehetnek specifikus tulajdonságai. A hé_{z1} pl. *olyan szükségleteknek is tárgya lehet, amiknek a hé_{z2} nem lehet*. Hányféle energiaforrás, és ahány, majdnem annyi alkalmas a másiktól elütő célokra! De nincs másképp a különféle bázistermékekkel, építőanyagokkal, az alapanyagok különféle változataival sem – acél, réz, alumínium, műanyag, műszál stb. Nemkevésbé közismert végül, hogy *egyazon* szükséglet kielégítésére

alkalmas *különböző* jóságok nagyon különbözhetnek abban is, hogy még hasonlóság sincs az őket létrehozó technológiák és munkafajták között. Ennek következtében szükségyszerűen jelentékeny *különbségek mutatkoznak* termelésük, szállításuk, tárolásuk stb. *költségei között*, egységni szükségeslet-adagra vonatkoztatva.

Mindezen okoknál fogva a kompetitív termékek nyílt vagy burkolt, rövidebb lélekzetű vagy történeti átfutású versengést folytatnak a piacokért, a szükségletek tágításáért, specifikálásáért. Ez egyben gyártmány- vagy technológiafejlesztési versengéssel párosul. A versengésnek mint mindig, esetünkben is objektív tendenciája, hogy a használati érték (szükségletkielégítő képesség) egységére számítva, kiegyenlítődjenek az szm-ek, következésképpen a jövedelmek. Bökkenő ott van, ahol egybeesik három tény:

1. a szükségletféleség hosszú időn át expanzív;
2. kielégítésének lehetséges tárgyai – természeti, technikai sajátosságai miatt – külön-külön korlátozottak, pótbefektetésekkel kevésbé és csökkenő hozammal tudják követni az igényeket;
3. a korabeli tudományos-műszaki megoldások arzenálja nem rendelkezik e korlátok megszüntetésének reális lehetőségével. Ilyenkor *fellép a deklinációs hatás*.

Annak érdekében, hogy ezekhez a lényegbevágó szükségletekhez az árufedezetet rendszeresen, legalább nagyjából – akár a kevésbé fontos igények rovására – előteremtsék, a helyettesíthető javak ártrendjei azon fajta sajátos ráfordításaihoz igazodnak, amelynek leghátrányosabbak a feltételei és ugyanakkor még erős szükség van termékeikre; hiányuk messzehullámzó krízist robbantana ki.^{2 5}

A következmény természetesen az lesz, hogy a jobb és több hasznos tulajdonsággal, kedvezőbb költségtényezővel rendelkező árufajták parciális egyéni termelési árai és ezen mérvadó ártrend között *tartós extrajövedelem-hányadok* képződnek. Munkaértékelméleti alapon mi mással volna megmagyarázható ez a tünemény, ha nem a hamis társadalmi értékről adott elemzések marxi felfogásával?^{2 6} *A használatban-helyettesítés monopóliuma húzódik a háttérben*, mely a viszonylag előnyös tulajdonságú és kedvező előfeltételek közt termelhető hé-féleségek bővítése előtt emelkedő akadályokkal függ össze. Ezek nem engedik meg, hogy az adott szükségletfajta tömegét egy ciklus alatt teljesen velük elégítsék ki. Miattuk nem válik a hátrányos helyzetű és tulajdonságú többi kompetitív termékfajta egy egész korszakon át sem nélkülözhetővé.

Eszerint nem csupán akkor léphet fel szm-deklináció, amikor a gazdálkodásnak valamely elemi tárgya (föld, bányakincs) monopolisztikus. Bekövetkezhet abban az esetben is, ha a használatban egymást helyettesíteni képes javak, mint az azonos fajta

^{2 5} Adott esetben robbant is. Épp ez az egyik tényező, amely kialakítja, hol húzódik a marginális vonal az egymást helyettesítő jóságok aggregátumának térségében. Hasonló szerepet játszhat például e termékek használhatósági skálájának specifikálódása és tágulása. Gondoljunk olyan globális jelentőségű dolgokra, hogy az olaj az egyetlen energiahordozó, melyből – ha a tudomány odaféjlődik – táplálkozásra alkalmas anyagok lesznek nyerhetők.

^{2 6} Próbálkoznak olyan magyarázatokkal is, hogy a kompetitív jóságokat egyfajta áruként, és a mögöttük levő különböző termelőágakat egy komplexumként kezeljék és összességükre vonatkoztassák azt az alaptételt, hogy az szm-eket (\bar{E}_s -t) az átlagos feltételek határozzák meg. Leküzdhetetlen nehézséget okoz azonban a kompetitív fogyasztási javak és termelőeszközök technológiai és használhatósági diverzifikáltsága.

expanzív szükségletek kielégítésének tárgyai, eszközei válnak monopolisztikussá, a köztük levő lényeges és tartós minőségű különbségek alapján.

Természetesen ezek a különbségek mások, mint a klasszikus gazdaságtan modelljében, ahol a búza mint főtáplálék lebegett Ricardo (és Marx) szeme előtt; s a különbségek ilyenformán a művelésbe fogott földeken gazdálkodóknál, tehát *azonos ághoz* tartozó termelőknél mutatkoztak. A kompetitív (és a konvertálhatósági) monopólium kérdése viszont eleve ágazatköziileg vetődik fel. Ha eltekintünk a természeti adottságoktól, mint gazdálkodás tárgyainak monopóliumától, akkor teljes joggal feltételezhetjük, hogy a *kompetitív javak közül a marginális* (legyen az h_{z1}), ha több mammutvállalat egy-egy fiáléjánál termelik, *átlagos* mt-je is egyenlő lehet az szm-mel. (E termelési komplexumok h_{z2} profiljaiban ekkor nincs hamis társadalmi érték.) Ám a másik (h_{z2}) meg a harmadik (h_{z3}) ugyanazon célt szolgáló kompetitív áruajták esetében már az *ottani* átlagos feltételeknél egy-két fokkal kedvezőtlenebb ráfordítások (mt-k) esnek egybe az szm-ekkel. Az is előfordulhat, hogy h_{z2} n-ik tagjánál már a legmagasabb egyedi ráfordítással dolgozó üzemének mt-je lesz azonos h_{z1} (ott átlagos) mt-jével. Röviden, a h_{z2} áruajtától kezdve valamennyi konszern F_{CZ} vertikuma rendszeresen helyettesítetőségi járadékot könyvelhet el. (Meggyőződéseim szerint ilyen és hasonló eredményre juthatunk nemcsak a mezőgazdaságban, hanem talán egyes kitermelő iparokban is, ha a modellbe nem leszünk restek bekapcsolni az ágazat, a nagyvállalat polikultúrák gazdálkodásának gyakorlati tényét.)

Mi köze mindennek az innovációhoz? – kérdezhetik. Kétségtelen, mint már céloztam rá, ennél valóban összetettebb a probléma.²⁷ Annyiban mégis köze van hozzá, hogy igen sokszor innovációs korszerűsítéstől függ (mint eredmény vagy mint $K + F$ segítségével és investíciókkal elérendő cél), hogy az idő tengelyére rakva, hol húzódnak a használatban-helyettesíthetőség korlátainak vonulatai, hogyan alakulnak az adott szükségletfajta áruaggregátjainak tagjai közt mutató minőségi és költségkülönbségek trendjei. Az előbbi példánkban a h_{z2} aggregátum n-ik tagjának előnyös gyártási és gyártmánytulajdonságait – mondjuk – az érdekelt termelési komplexumok jó részének naturál-folyamataiban végrehajtott *minőségi* átalakulás tette lehetővé. Hasonló folyamat mehet végbe a h_{z2} többi tagjainál is, mivel más-más technológiájú vállalati szervezetek parciális produktumai. Nehezen volna cáfolható, hogy ilyenkor a termelési komplexumok e parciális struktúrájában születhetnek nemesebbé, bonyolultabbá vált munkafajták teremtette újdonságértékek. Hangsúlyozom, nem szükségszerűen kell ennek bekövetkeznie; ha bekövetkezik is, az ié-ből nem lesz feltétlenül DIJ. Ám a lehetősége sincs kizárva, hogy a parciális deklinálódás mint hatás-ellenhatás föllépjen. Nos, ilyen és ehhez hasonló nem ritka esetek miatt van elméleti indokunk *különbözeti* innovációs járadékról beszélni.

Természetesen eszünkbe kell jutni annak, hogy a DIJ – ellentétben az AIJ-kel nem jár együtt a társadalmilag szükséges munkamennyiség relatív megnagyobbodásával társadalmi összméretben. Régi álláspontom szerint a mindenkori összérték nagysága ettől

²⁷ Arra, hogy a nyers természeti tényezők tulajdonságkülönbségeinek létezése milyen erővel vetődik fel, ha a szükséglet kielégítésének, a tudomány alkalmazhatóságának és e tényezőknek korlátozottsága egyaránt fennforog, klasszikus példa a szén és az olaj dilemmája. De ha végiggondoljuk, ebből a szempontból a sokszorosan átalakított materiális műszaki ismervei sem túlsókkal különböznek az eredendő természeti tulajdonságoktól. Utóvégre onnét orozta őket el az emberi tudás! A tudás meg, noha elsődlegesen társadalmilag determinált, egyedi élettani mibenlétében maga is behatárolt természeti adottságoktól.

szemernyit sem változik. Igaz, hogy azokban az ágazatközi parciális termelési metszetekben, melyre konvertálhatósági vagy helyettesíthetőségi monopólium befolyást gyakorol, szm-többletek keletkeznek, s ezek – különben adott erőviszonyok mellett – tartós extrajövedelem alakjában is megjelennek. Amennyiben tehát innováció nyomán áll elő e monopolisztikus helyzet, ill. amíg az innováltság ténye játszik közre a fenntartásában, annyiban e munkafajtáknak „hamis” értékképző ereje lesz. Akárhogyan is vesszük, ha valamely parciális ágazatközi síkon a szm-adag pozitív irányba tolódott el, meg kell lennie a népgazdasági (esetleg világ gazdasági) ellentétjének is. Akár az adott vállalati alakzat más vertikumában, akár egyéb termelési komplexumok bizonyos parciális profiljaiban a munkafajták komplexumainak negatív előjelű deklinálódása következik be. (Az első szm úgy egyenlő az utóbbiakéval, hogy az Mt-ből viszonylag *kevesebb* átlagos időegységet köt le, emezek szm-jei pedig – együtt ugyanennyivel – *több* időegységet vesznek igénybe.)

A DIJ-ok tehát nem szükségképpen jelennek meg mindig és minden termelési komplexumnál a globális nyereség többleteként, mint ahogyan azt az AIJ-okról állítottuk. Ha a kompenzálódás az adott alakzat más vertikumánál történik, avagy olyan termelési komplexum egyik profiljánál, ahol már profilok éppen ugyanakkora parciális járadékolódást tesznek lehetővé, akkor a DIJ se pluszként, se mínuszként nem látszik a globális nyereségráta alakulásán. Mindazonáltal bizonyos árukomplexumokban a DIJ *rádás* lehet (az egyenlő ráta felé tendáló) globális nyereségekre is, más szervezeti alakzatoknál viszont megjelenhet súlycsökkentő hatásként. A DIJ-probléma tehát már ezért sem hajtható teljesen félre.

Feltehető még egy kérdés is: amennyiben a TF vezet konvertálhatósági vagy helyettesíthetőségi monopóliumra, a korszerűsítéseknek okvetlenül az innovációs „műfajhoz” kell-e tartoznia? Kétség se támadhat affelől – és ezt most különösen érdemes hangsúlyoznunk –, hogy a TK és az IK között nincs áthághatatlan határzár! Mindenesetre eléggé valószínű, hogy csak a magas fokú társadalmassítottság történeti stádiumában válhatnak jellemzővé ilyen típusú monopolhelyzetek, noha a gépipari korszakban, s persze a manuális áruterelés uralma idején sem volt ismeretlen a konvertálhatóság és a használatban-helyettesítés tüneménye. Ám a technológiai fejlettség és a munkamegosztás alacsonyabb fázisaiban az így előálló jövedelemszóródások – hátrányos adottságok kiszorítása az előnyben lévők konkurrenciája révén – feltehetően egy-egy újratermelési ciklus alatt egyensúlyra vezethettek; az időtényező súlya is összehasonlíthatatlanul csekélyebb volt. A társadalmassítottság mai foka kell tehát ahhoz, hogy a (fogyasztói és termelői) szükségletkielégítés tárgyai helyettesítési és konvertálhatósági összefüggésben monopolisztikussá váljanak.

Ily módon *egészen valószínűnek látszik a differenciális járadékok zömének innovatív meghatározottsága*. Érvényesülhet ez a termékújdonosság létrehozása (a meglevő technológiákra épített konstrukcionális, esetleg új elvű változtatások) útján. De érvényesülhet egyazon árufajták termelésében technológiai rendszerújdonságok bevezetése útján, aminek mellékhatásaként számottevő költségdifferenciák tartósodnak egy parciális ágazatközi metszetben.

Mégis rossz volna makacsul kitartani amellett, hogy TK-ek nem okozhatnak tartós helyettesíthetőségi és konvertálhatósági zárlatokat. Ez azonban csak annyit jelent, hogy a TF-sel kapcsolatban levő differenciális járadékban nem szabad mindjárt az innováció tényének tanújelét látni, előbb hitelt érdemlően ellenőrizni kell azt. Újból megmutatja

viszont alapos okunkat arra, hogy az innováció politikai gazdaságtanilag asszimilálandó fogalmát a technikai-gazdasági korszerűsödés szerves részének tekintsük.

Íme odakanyarodhatunk vissza – csak már sok mindenből felpakolva –, ahol már egyszer megfordultunk. Az innováció valóban minőségi hatóereje a Ω' emelésének, ill. biztos alapon történő tartásának; a természetes többletek nemes komponenseinek – az újdonsági értékek s a belőlük eredő járadékképződmények – szülőanyja; egyszersmind történetileg a legdöntőbb eszköze az értékviszonyok állandó átstrukturálódásának; neki tulajdonítható leginkább, hogy a járadékos alakzatok éppoly kitartó ostromnak vannak kitéve, mint amilyen szilárdságot e képződmények tanúsítanak. A TF hullámai – mindenekelőtt az innovációs korszerűsítéseké – mossák alá az adott korszak – folytonos átalakulása ellenére is állandó – technológiai gátjait, s emelnek másutt helyükre más szerkezetű újabb korszakos technológiai plafonokat. Történetileg sokszor csak utólag konstatalható a technikai-gazdasági viszonyokban lezajlott korszakváltás. Rendszerint éppen a társadalmi-termelési viszonyokban és a felépítményi szférában általa előidézett lényeges módosulások szolgáltatják a nyomozati adatokat. A TF-törvény érvényesülésének ezek az átütő erejű megújulásai eredményezik tehát az igazi gazdasági korszakváltások végső bázisát. Így azt a távlatot is, melynek során – cseppet sem zajtalanul – elsimulnak a rövidciklusok egyensúlyainak járadékos egyenlőtlenségei, lemorzsolódnak a globális nyereségráta kiegyenlítődési tendenciáját útból eltérítő hordalékhalmazok. Ez az a hatóerő, amely megszünteti vagy alaposan legyengíti a konvencionális tartós-korlátozottság pozícióinak a javát, amely azonban a természetes folyamatban véghezvitt átalakítások közben egyúttal újabb értékszerkezetet munkál ki, vele másféle monopolisztikus járadékhelyzeteket teremtve. A magasabbra emelt társadalmasodás hegyvonulataiban az innovációs értékek az új forrásai fakadnak.²⁸

A TF és a gazdaságnövekedési ütem hosszútávlatra érvényes összefüggésének, s ezen összefüggés általunk exponált sajtóságos mozzanatainak keretbefoglalása végett (a 17.

²⁸ Nem idegen ettől a koncepciótól az a korszakolás, melyet legutóbb a gazdasági növekedéssel foglalkozó közgazdász világkongresszuson (1977) többen alkalmaztak. Így A. Maddison 1870-től 1913-ig, majd ettől 1950-ig tartó közel 40 évet sorolja egy korszakhoz, ami után egy újabb következett. (Lásd: a Gazdaság 1978. 1. számában Erdős T. beszámolóját, 113. old.) A magam részéről, úgy vélem, hogy a technológiai korszakváltások tényleg valahol 1865–75 közé, majd 1910–20 közé, aztán 1942–1950 közé tehetők. Nem elvetendő hipotézis az sem, melyet régebb óta vallanak közgazdák magukénak, hogy ezeknek a korszakoknak van egy ciklusátlagról ciklusátlagra gyorsuló gazdasági növekedést mutató ága, majd egy ponttól kezdve lanyhulást mutató ága. Könnyen lehet, hogy az 1970–75. évek drámai olajárváltozásai és más válságos eseményei jelzik: a II. világháború után elkezdődött hosszúhullámú ciklus a leszálló ágához érkezett. A. Maddison és M. Abramovitz azon nézete is ezt támasztaná alá, miszerint a tőkés országok gazdasági fejlődése lelassul az előző két évtizedhez viszonyítva. (Uo. 112, 113. old.) Természetesen mindezek még igazolásra szoruló következtetések. De ha van igazság a korszakos technológiai állapotra vonatkozó koncepcióban, annak kétségtelenül kapcsolatban kell lenni felfogásunkkal az értékviszonyok átstrukturálódását és az innovációs fejlődés szerepét illetően. Az utóbbiak ténye azonban a hosszúciklusok elméletétől függetlenül is helyt állhat, csupán a lezajlás menetéről alkotott képen kell igazítani. Azt, hogy a felszálló és a csituló ágban keletkező reakciók milyen szignifikáns eltéréseket mutatnak, itt nem tárgyalhatom. Utalnék azonban rá, hogy a tőkés rendszer belső ellentmondásai a csituló ágban biztosan nehezebben vezethetők le. Ilyenkor okvetlenül erősödik a hajlandóság az erőszak nyílt formáinak igénybevételére, a militarizmus fokozására. Van-e más út a haladó erők számára, mint a veszélyelhárítás, a békeharc fokozásának az útja?

Hosszútávú ütemkülönbségek és szerkezetváltozások
eltérő korszerűsödési ráták esetén (számpélda)

(kapcs. 10. ábrához)

AG	évek	6	15	16	19	20	24	25	28	33
U	mt=sz adag (98)	8,86	7,38	7,24	6,81	6,67	6,16	6,03	5,68	5,13
	hé-index [102]	112,51	134,46	137,15	145,50	148,50	160,80	164,00	144,00	192,00
	hé-egység	22,50	27,38	27,93	29,60	30,20	32,70	33,40	35,40	39,00
X	mt=sz adag(97,56)	-..-	7,38	7,20	6,69	6,52	5,91	5,76	5,35	4,93
	hé-index	-..-	100,00	102,50	110,40	113,14	124,90	128,00	137,80	156,00
	hé-egység	-..-	27,38	28,06	30,23	31,00	34,20	35,10	37,70	42,50
Y	mt (97,56)	-..-	-..-	-..-	6,69	6,52	5,91	5,76	5,35	4,93
	ie évi $\frac{1}{2}$ %	-..-	-..-	-..-	-	+ 0,02	0,135	0,15	0,22	0,50
	szm- adag	-..-	-..-	-..-	6,69	6,54	6,05	5,91	5,57	5,43
Z	hé-index	-..-	-..-	-..-	100,00	103,00	115,90	119,40	130,50	151,30
	hé-egység	-..-	-..-	-..-	30,23	31,10	35,00	36,10	39,50	45,70
e	mt (97,56)	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	5,91	5,76	5,35	4,93
	aij évi $\frac{1}{2}$ %	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	0,135	0,15	0,22	0,50
	ie évi 1,5 %	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	0,37	0,72	1,54
g	szm-adag	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	6,05	6,28	6,29	6,97
	hé-index	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	100,00	104,50	119,30	148,60
	hé-egység	-..-	-..-	-..-	-..-	-..-	35,00	36,58	41,74	52,80
y	Σhé	90,00	109,52	114,11	120,29	123,40	136,90	141,18	154,34	180,00
	Mt	797,40	808,26	808,31	808,30	809,10	817,25	822,22	837,40	895,20
	SZM	797,40	808,26	808,31	808,30	810,34	827,05	846,65	886,14	1025,76
ü	SZM-Mt	-	-	-	-	1,24	9,80	24,44	48,74	130,56
	egy	8,86	7,38	7,084	6,718	6,557	5,970	5,82	5,426	4,970
	né- ben	8,86	7,38	7,084	6,718	6,557	6,040	6,00	5,742	5,699
t	átlag	8,86	7,38	7,084	6,718	6,557	6,040	6,00	5,742	5,699
	ésm- émt	8,86	7,38	7,084	6,718	6,557	6,040	6,00	5,742	5,699
	ésm- émt	8,86	7,38	7,084	6,718	6,557	6,040	6,00	5,742	5,699

27 év alatt a hé ossztomegének növekedése (6.év=100)= 200%

27 év alatt a Mt növekedése -..- = 112,27 %

27 év alatt a SzM növekedése -..- = 128,64 %

A 27 év alatt szerkezetváltozás (népgazdaság=100)

termelési komplexum (ag)	Volumen		Mt (időalap)		SzM (érték)		ahol ie
	6. évben	33. évben	6. évben	33. évben	6. évben	33. évben	
u	25	21,67	25	22,35	25	19,50	-
x	25	23,61	25	23,40	25	20,40	-
y	25	25,39	25	25,17	25	24,19	2,02
z	25	29,33	25	29,08	25	35,88	10,15
-	100	100	100	100	100	100	12,17

JELEK

hé=használati érték
mt=hé-hez szükséges
társadalmi munkaidő
szm=he-ben érték
ie=innovációs érték
TK=tokeletesítő korsze-
rusítás
IK=innováció
AU=abszolút innovációs
járadék

17. ábra.

ábrán) közlök egy számpéldát. Ez módot ad a *K* változásainak és különböző fokú hatásainak némi kvantitatív érzékeltetésére.

Az oszlopokon 9 – éspedig 3–4 cr-t átfogó – évszám található, kiragadva 33 év időhossznyi számsorból. Az első feltüntetett év itt a 6, mely egyezik a 10. ábra U jelű számpéldájával. (Az utóbbi különben egybevág a mostani számpélda U jelű sorának adataival.) Vízszintesen négy sávot vettünk fel. (A táblázat alsó részén található sorok – mint látható – a négy sáv adatainak összegezései.) A sávokban levő sorok a jelek szerint mutatják a termelt áruk volumenét (hé); a korszerűsítési változat évét véve bázisnak; az adott áruegységre vetített mérvadó (átlagos vagy marginális) munkaidő adagját (mt), amely lehet munkanap, munkaóra stb. Végül, ahol innovációt feltételeztünk, ott innovációs érték (ié), illetve abszolút innovációs járadék (AIJ) is szerepel. Nyílak jelzik a korszerűsödési fokozat egy-egy megemelkedésének bázisestendejét.

Mint minden számpélda, a miénk is igen nagy egyszerűsítéseket foglal magában. Legfőbbek az alábbiak. A negatív deklinálódások érzékeltetése roppant bonyolultá tette volna a példát, ezért DIJ felvételétől elálltunk. Hasonló okból kellett mellőznünk a megtermelt értékek, terméktöbbletek „zóna közti” elosztásának (nyereségráta stb.) bemutatását. Minden sávba – teljesen technikai megfontolásból – azonos mértékegységekkel (db, méter) kifejezhető termékeket iktatunk be. A munkaidőalapot (Mt) – a négy sávét együtt – lényegében változatlanak vettük. (27 év során a 13%-os növekedés csupán a számítási mód következménye.) Három sáv első rubrikáiban nincsenek adatok; de akként veendő, mintha lennének, éspedig mindegyiknél ugyanazok az adatok, mint amelyeket a felette levő sáv kitöltött rubrikája tartalmaz.

A kifejtettek kontextusában a négy sávost táblázat *felhasználható* bizonyos *ország-típusok* esélykülönbségeinek ábrázolására. Nem is annyira a növekedési ütemek, mint inkább a növekmények *összetevőinek* értékelésére. Persze technikai-gazdasági szempontok a kritériumok. Mindig gondolni kell tehát a termelőmódok okozta gyökeres különbségekre, a társadalmi specifikumoknak, nemzeti adottságoknak a K-t és a növekedést befolyásoló visszahatásaira, amiktől itt el kellett tekintenünk.

Az U jelű sáv az intenzív fejlődés kezdetén az X jelű sáv az intenzív fejlődés fejlettebb stádiumában levő gazdaságokat reprezentálja. Az U-sáv, mint már hivatkoztunk rá, egy évvel korábbra hozta a gépcserét; különben pedig rendszeresen – döntően adaptív – TK-t valósít meg, s ez 2%-os P_{α} -át eredményez. Hasonlót mondhatunk az X-sávba sorolható országokról is. Ők a 16. évtől – feltehetjük – az originális TK-ek és magasabb fokú ATK-ek segítségével évi 2,5%-s átlagütemre tornásszák fel magukat, tartós termelési előnyhöz jutva az U típusba maradékkal szemben.

Az Y jelű sáv tagjai eddig nagyjából együtt meneteltek az X jelűekkel; a 20 évtől azonban egy fejhosszal eléjük vágnak, s fél százalékkal magasabb növekedési rátát érnek el. Példánk szerint az Y-sávhoz tartozóknak (és a következő sávban levőknek) is ugyanakkora a P_{α} -juk; az újabb fél %-nyi ütemnövekményt innovációs korszerűsítéseknek köszönhetik. Feltételezhetjük, hogy az AIK változatai adják a többségüket, jóllehet TK-ekből ezután sincs kevesebb, mint korábban, vagy mint az U jelű és az X jelű gazdaságoknál.

A Z jelű sávban az intenzív fejlettség *legmagasabb fokán levő országok vannak. Ők már – úgymond – az innovációs „klub törzstagjai”*. Azon túl, hogy a 25. évtől ciklusról ciklusra 1,5% $i\epsilon$ -t tartalmaz az évi 4,5%-os Ω' -juk, ebből egy további féléves

hányaddal, mint járadékosodott ié-vel (AIJ) számolhatunk. E gazdaságok valósítják meg az OIK-ek tetemesebb hányadát, rendszeressé vált adaptív innovációs és tőkéletesítő TF alapján.

A négy sáv ugyanakkor egyazon ország gazdasági fejlődésének *különböző történeti stádiumait* is érzékeltetheti. A 16. év előtt a termelékenységi tényező elvben még számottevően létszámgyarapítással elért növekedéssel volna párosítható. (Ez persze később sem kizárt.) Innét kezdve döntővé a hatékonyság kezd válni, de még elég kevés lehet az innovációs akció. Rá öt évre – főleg AIK-ekkel –, majd egy újabb félévtized után már sokkal több AIK és nem kisszámú OIK révén tesz szert komoly növekedési ütemre.

A számpélda végül valamely intenzíven fejlődő ország *termelési komplexumainak négy jellemző csoportját* is ábrázolhatja egymásmelletiségükben. (Itt érződik az elosztási viszonyok, különösen a komplexumok kölcsönhatásainak jelzéshiánya.) Ha e szemszögből tekintünk rá, megállapíthatjuk, hogy 27 év alatt (a 6. évtől a 33. évig) a végtermék (hé) volumene a duplájára nő. A kétszeres növekmény zöme termelékenységi többletből áll, amely a 12%-os Mt növekmény mellett közel 30%-os SzM-többletet is tartalmaz. (Az egyes csoportokban a volumen-index: $U = 192\%$, $X = 210\%$, $Y = 225\%$ és $Z = 257\%$.)

Fontosabb ennél az arányeltolódások tendenciája. A 6. évben még egybeesnek az mt és szm adagok. A 20. évtől kezdve azonban rés nyílik köztük. Úgyhogy a 33. évben – társadalmi szinten és átlagosan véve – az egységnyi hé-ben levő szm-nek (5.7) már a nyolcada a munka fokozott bonyolultságának tudható be. Eközben az szm₆-hoz képest szm₃₃ egyharmaddal kisebb lett. Természetesen a Z jelű sáv komplexumaiban az arány ettől jelentősebben tér el (29% ié + aij); az U és az X sávban viszont fennmarad az egybeesés.

Az ágazat közti arányeltolódásokat sémánk alsó táblázata mutatja. A 6. évben a négy csoport még egynegyed–egynegyed részét képviselte a HÉ-nek, a Mt-nek és az SZM-nek. Ezzel szemben a 33. évben már az U-csoport az évi végterméknek csak a 22%-át, a Z-csoport viszont a 29 1/3-át adta. Mialatt az Mt-ből is közel ekkora hányadot hasítottak ki, az U-sáv csak 19,5, a Z-sáv pedig 36%-os SzM-mel vett részt a társadalmi összérték létrehozásában.

Összegezés

I. Arra vállalkoztunk, hogy megkíséreljük az innováció fogalmának politikai-gazdaságtani honosítását. A kifejtést nem klasszikus és más szerzők szövegeinek elemzésére alapoztuk, amint talán célunk megfogalmazásakor sokan várhatták, hanem mint gyakorlati hatóerőt vizsgáltuk, a technikai fejlődés gazdaságban elfoglalt helyéből s betöltött szerepéből kiindulva. Igaz, nem empirikusan. Elméleti síkon lehetett és kellett mozognunk, mert a közvetlen tapasztalatok leírásával bő irodalom és elég kutatási következtetés állott rendelkezésünkre, és mert éppen ideje, hogy a jelenségek mögé tekintve a mélyebb összefüggéseket tárjuk föl. Ez ugyan emeli a vállalkozás rangját, egyszersmind az eltévedés, sőt a meghiúsulás kockázatát is. Biztos tehát, hogy sok ellenvetést váltanak ki érveink, ébresztenek gyanút egyes állításaink, vajon igazolhatók-e.

1. Az alapkérdésre adható válaszukat illetően talán mégis kétség: az innováció tartalmánál és funkciójánál fogva szervesen beilleszthető a marxista politikai gazdaságtan

alapkategóriáinak rendszerébe. Honosításának megvannak a klasszikus és nem klasszikus elméleti előzményei, ami könnyíti a műveletet. Végrehajthatósága mellett két bizonyító-erejű tény szól, s mind a kettő megközelíthető történetileg és tettenérhető gyakorlatilag:

a) Az innováció kötődése a termelés magas fokú társadalmisítottságához, mégpedig mint a TF minőségi változásokat okozó típusa közvetlenül a termelőerők és a technikai-gazdasági viszonyformáik mezőjéhez.

b) Az innováció sajátos tulajdonsága – a TF alacsonyabb fokú formáival szemben – az, hogy hosszabb-rövidebb idegi kivételes hatóerőt kölcsönöz a munka produktív képességének, értve rajta használati-értéknövelő termelékenységét s vele együtt viszonylagos értéknövelést, bonyolultság, nemesedés okán.

2. Jóllehet kidolgozottsága a kezdetén tart, és főleg hogy hátravan a szocialista viszonyokra történő elméleti konkretizálás leckéje, már ebből a nyers és konceptuális formájából is kikövetkeztethetők az innováció politikai-gazdaságtani „örökbe-fogadásának” bizonyos előnyei. Azonkívül, amit magára a tudományra jelent, nem lehet túlbecsülni az eszmei hasznát. A logikai integrálás kitűnő alkalmat nyújt az új iránti érzékenység fejlesztéséhez, fokozásához és a korszerűsítés jelentőségének tudatosabbá tételéhez.

A politikai gazdaságtant évről évre tíz és tízezrek tanulják munkások, parasztok, értelmiségiek és alkalmazottak és általa kapják meg a hivatásukhoz szükséges elméleti alapvetést a leendő gazdasági szakemberek, s jutnak hozzá friss fejleményekhez a gyakorló káderek. Ha gondolunk rá, hányszor állítanak sorompót a korszerűsítés gyakorlata elé szubjektív tényezők, tüstént érthető lesz, miért helyezem ezt a szempontot mindenek elé. A politikai gazdaságtanba – általában a marxista társadalomtudományokba – történő szerves beillesztéssel annak útját segítjük egyengetni, hogy az innováció – ez a modern viszonyok között ténykedő dolgozók alapérdekeivel egyező kategória és követelés – a legprogresszívebb és aktívabb néprétegek osztályöntudatosságának is szerves alkotó-elemévé váljék. A szakértelem, a tudomány, a vállalkozó vezetői hozzáállás sem alakulhat át e rendszer igazi anyagi termelőerejévé másképp, mint a társadalmi tudatosság kovászába vegyítve és a dolgozók öntevékeny mozgásába beleolvadva.

3. Az innováció közgazdasági vonatkozásainak kimunkálása fontos gyakorlati következtetések levonására is lehetőséget teremthet.

a) Amennyiben konkretizálódnak szocialista érvényű sajátosságai, nyilvánvalóan elméleti támpontokhoz juthatunk olyan égető kérdések megválaszolásában, mint a tervszerű irányítási és döntési rendszernek a vállalatközi kapcsolatokban szükséges önállósággal való egybekapcsolása, amiről már szoltunk, vagy mint a vállalatszervezeti struktúrának a termelési komplexumok objektív körvonalaihoz történő igazítása. (Ez különösen az ésszerű erőforrásallokáció, az innovációs készség fokozása, a TF gyorsítása szempontjából lényeges.) Segíthet megvilágítani, hogy a gyorsabb megtérülésű beruházások előnyben részesítésének nem feltétlenül kell félreszorítania a magas fokú korszerűsítéseket: a beruházási fékezés és a megtérülés-sürgetés kényszerít is arra, hogy ne felelünk-nívón alul, hogy lehetőleg életkora elején jóminőségben és kellő idő alatt innováljunk a gazdasági átstrukturáláskor.

b) Ha nem cáfolhatók az ié-re vonatkozó felfogásunk alaptételei, vagy elfogadhatóbb megoldás, magyarázat nem születik a nyitott kérdésekre, szinte kézzel fogható következtetésekre van kilátás a közgazdasági szabályozás legfőbb strukturális alkotó-

részeire. Mindenekelőtt az árrendszerre, az árképzésre, aztán a pénzügyi szabályozókra és általában arra a mechanizmusra, mely által az elosztás szocialista elvének meg kell valósulnia. Annyi kétségtelen, hogy a mainál sokkal jobban kell méltányolni a vállalatoknál maradó nyereség volumeneiért lekötött eszközállomány korszerűségének *globális* színvonalát és hatásfokát (ide a korszerűtlenségtől, a reprodukzív, a produktív stádiumtól az innováltságig terjedő szerkezet értendő); ugyanígy az *összmunka* nemeselettségének, bonyolultságának tényezőit, az árukomplexum világpiaci képességének, minőségének realizálással igazolt színvonalát.

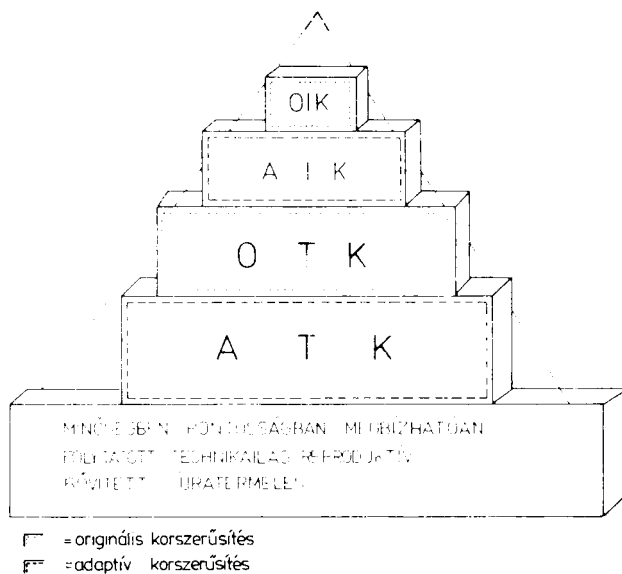
c) Az árárányok s velük a parciális jövedelmezőségi viszonyok korszerűsítést elismerő, elavultságot sújtó, innovációkra irányuló fejlesztése sarkalatos feladat. Ha a kimutatható ráfordítások átlagos mennyiségeihez közelítenek, ez biztos nagy lépés előre a maihoz képest, mert kevesebb lesz az egyedi költség, melyet szm-nek „minősítenek”. Ám átlagos költség esetén sem kizárt, hogy szükségesnek ismerjék el a szükségtelent, korszerűnek a korszerűtlent s ez hátralépést jelentene. A jó irányban-haladásra nagyobb garancia már a világpiaci árárányok figyelembevétele, de ez sem történhet mechanikusan. Rugalmasságon azonban itt nem a lemaradottságnak, a magas költségeknek való engedménytevés értendő; ellenkezőleg, szigorúság, de egy az adottságainkhoz, lehetőségeinkhez szabott K-i preferenciaskála alapján. A legfőbb feladat az átlagos lekötési és ráfordítási arányoktól való eltérítések szögének meghatározása az ármegállapítás és árbefolyásolás céljaira: mikor, hol és mekkora hely legyen innovációs értékelemek érvényesítésére extrajövedelemként a munka bonyolultsága vagy szm-jének deklinálódása miatt, s vele párhuzamosan megszorító kalkulációs szabályokra a szükséges minőségi, korszerűségi paramétereket meg nem ütő produkcióknál.

d) A globális nyereségráta alapelvének, az ié-nek mint parciálisan és globálisan tartós eltérítő erőnek tudatos figyelembevétele az ár- és költségvetési politika részéről gyökeresen kedvezőbb helyzetet teremtené általában a teljesítmény-arányos jövedelemrészesedés követelménye előtt. Kiváltképpen pedig az járhat hatalmas előnnyel, hogy a szm-ek jobb minőséget, nagyobb bonyolultságot, nemesebb funkciókat képviselő hányadai tendenciálisan kifejezésre juthatnának a vállalati nyereségarányokban, belső egységeik parciális jövedelemkülönbségeiben, egyes brigádok, szakszolgálati és fejlesztő munkacsoportok, valamint az egyének kereseteiben.

Az előbbiekkal korántsem vehetjük kimerítettnek ama kérdések körét, melyekre elméleti és gyakorlati konklúziókat szűrhetünk le az innováció pg-i összefüggéseinek elemzéséből. Még lehetne folytatni ezt a munkát, de már amúgy is túlfeszítettük a szokásos kereteket. Nem térhetünk ki viszont az elől a kötelezettség elől, hogy magára a műszaki fejlesztési politikára, s vele kapcsolatban gazdasági növekedésünk távlataira nézve is sommázzuk mondanivalónkat.

II. Hazánkban az elkövetkező évtizedek során – az MSZMP programnyilatkozatának szellemében – folytatjuk a fejlett szocializmus építését. Ezen az úton kiváltságos – a korábbinál is döntőbb – szerepe lesz a TF-nek mint az egyensúlybakerülés, a szükséges szerkezet-átalakítás, s végső soron a jóléti, a kulturális célokot szolgáló hatékony növekedés alapvető eszközének.

1. A TF megvalósítása a korszerűsítés fokozatainak arányos kombinálását, differenciált alkalmazását kívánja.

GAZDASÁGIILAG HATÉKONY KORSZERŰSÖDÉSI
 FOKOZATOK PIRAMISA


18. ábra

Nem pusztán metodológiai célja volt a 17. ábrán felvett számpéldának. Többek között a kombinálást és a differenciálást óhajtotta szerény formában érzékeltetni. De egy kissé a szükségességét is sugalmazni és mint alapkövetelményt kinyilvánítani: a technika tökéletesítő korszerűsítéseket párosítani kell – jól kiválasztott pontokon – az innovációs korszerűsítésekkel, s mind a két fokozati sávban az adaptációs fejlesztéseket összekapcsolni az eredendően honi fejlesztésekkel.²⁹

2. Ahhoz, hogy a TF különféle válfajai okosan kombinálhatók legyenek (ahogyan a 18. ábrán kifejezni próbáltuk), egészükben *megbízható* munkavégzésen, kifogástalan *minőségen* kell alapulniuk. De ide értendők a nem kiemelt, a pozíció tartására, a technikai szint reprodukálására beállított területek is. Fundamentum ez, mely ha hiányzik, vagy ha hézagos, ingataggá teszi a TF ügyét és azt, hogy a termelési szerkezetátalakítás és korszerűsítés politikája töretlenül vezessen egyensúlyhoz, nagyobb hatékonysághoz, minél jobban szolgálva végcélját: a nemzet további felemelkedését és szocialista életberendezkedését.

Az innováció összefüggéseinek szárait bogozva, egykettőre a minőség kérdésébe ütközünk. Mert a legkorszerűbb gyártmány is lehet rossz, mint ahogyan az ósdit is csinálhatják jól. A korszerűsítés meredekjein kész ráfizetés minden figyelmetlenség és

²⁹ Nagy hiba volna hallgatni afféle szirénhangokra, hogy „kedvezőtlen” adottságú „kisország” vagyunk, ráadásul „tőkeszegény” is. Másfelől nem szabad engedni az aránytévesztés kísértésének sem; elrugaszkodni teljesítőképességünk és fejleszthetősége realitásától, ami felé hajthat hivatásbeli meg szállottság, regionális elfoglaltság, a maga-megörökítés szándéka vagy az öncélú hatókör-tágításra törő nagyozolás.

melléfogás; sokszoros lelemény és jó összműködés híján elkerülhetetlen a kudarcs. Ahhoz, hogy a magaslatok fokain járni lehessen, nem elég a pusztá vállalni-mérés; mit ér ez, ha omladékos a környezet, ingatag a talpazat. Kell a konstruktív háttér, az erős óvó-biztató közszellem és a lankadatlan tudatos küzdelem az újért, az újhoz szükséges minőség uralmáért. A minőségért kiállni viszont annyi, mint hordozóiért, az újító emberekért, az azt válláló vezetés mellett kiállni. Ne feledjük: a termék minősége – a munka minősítése, a munka minősége – az ember minősítése és végső soron az őket meghatározó konkrét gyakorlati viszonyoké.

3. Elértük már, hogy népünk nem érezheti saját bőrén a megaláztatásokat és szenvedéseket, melyeket a világban ma is milliók naponta átélnek a mammutvállalatok technikailag magasra szökő építmányeinek mély és messzire nyúló árnyékában. Most azon fáradozunk, hogy fokról fokra közelítsünk a technológiai és szervezettiségi csúcshoz felé; távolodva a múlttól, arccal a jövő felé, újból és újból nekifogni, hogy átjussunk jelenvalóságunk mindenkorai korlátain.

Állandóan szembe kell néznünk önmagunkkal. Így azzal is, hogy amikor új létesítmények kerülnek használatba, rekonstrukciókat hajtunk végre, amikor korszerűen felújítjuk állóeszközeinket, s érzékeljük, mint növekszik a termelékenység, tudnunk kell, hogy ez *fejlődés*, de ettől még magábanvéve stagnálhat, sőt romolhat is pozíciónk a világban; utóvégre mások sem toponak egyhelyben! Hogy sosem lehet okunk, még legszebb eredményeink láttán sem önelégültségre, arról világgazdasági kontaktusaink mérlegei mindig gondoskodnak realisztikus közléseikkel. Szükséges, hogyne volna szükséges a múlthoz viszonyítani, de legalább annyira kell a nagyvilághoz is! És ne az átlagosra vessük szemünket, hanem a technikailag, ökonómiailag nálunk előbbrelelvőkre, bármi legyen is előbbretartásuk történeti oka vagy magyarázata! A kiemelkedők teljesítményeivel kell összevetni a sajátunkét.

Alapérdekünk nekünk is a nemzetközi együttműködés, a kölcsönösségi és egyenlőségi elven nyugvó kapcsolatfejlesztés. Hiszen a legmódosabb kisország is csupán nemzetközi alkalmazkodásával és gazdasági dinamizmusával teheti túl magát a szűk belpiac húzta határokon. Dehát olyan pályasík ez, ahol alapvetően – a nyitottsággal és szűrőképességgel párosított – termelőerőn múlik a pozíciójavítás, az előbbrekerülés ügye; egyáltalán a békés gazdasági verseny alakulásának mikéntje, végső kimenetele. Ezért oly sorsdöntő, hogy a Szovjetunióval és a többi szocialista országgal gyümölcsöző legyen az együttműködés és ezen a bázison elmélyüljenek a kölcsönös kapcsolatok más régiókkal, és erősödjenek pozíciónk összevéve, a külön-külön is. Ám a versengés nem akárkikkel folyik, hanem a gazdaságilag legfejlettebbekkel. Pozíciót javítani tehát gyakorlati és történelmi értelemben csak olyképp lehet, hogy a munka, a gazdálkodás természetévé válik a minőség, a rendszeres technikai fejlesztés és a velejáró szervezési, szemléleti megújulás. De ez is csak úgy juthat célhoz, ha a viszonylag szolid termelési növekmények évről évre tartalmaznak innovációs értékhávyadokat is a produktivitási többleteken felül. Termelékenységet és több értéket, amit a világpiac annak elismer, együtt csak az adaptív innovációk felgyorsítása és az originális innováció szerény, ám határozott alkalmazása szavatolhatja.³⁰

³⁰ A hatékony növekedés hosszú útja ez, melyet szimbolikusan így írhatunk fel: $\Omega' > \Omega''$ és amikor $\Omega'' > \Omega'''$, ahol

A	= adaptáció, adaptív, alkalmazott
AK	= adaptív korszerűsítés
AJJ	= abszoiút újdonsági érték
B	= bevezetési, beruházási idő
Cr	= rövidciklus, újrateherlési ciklus
δ	= deklamáció, hamis társadalmi értékképzódés
ESZ	= effektív szükséglet kielégítése az arányos egyensúly feltétele
\bar{E}	= a társadalmi érték
F	= termelési feltételek, termelőerők
F_c	= termelőerők technikai elemei
F_L	= a termelés személyi feltételei (munkaerő)
F_t	= technológiai feltételek
D!J	= differenciális innovációs járadék
H \bar{E}	= társadalmi használati érték
hé	= a javak használati értéke
I	= innováció
ie	= innovációs (újdonság) érték
K	= korszerűsödés
K'	= korszerűsödés üteme, rátája
K + F	= kutatás és fejlesztés
Kst	= korszerűsödési stádium
Mt	= társadalmi munkaidőalap
mt	= egységnyi termékre jutó munkaidő
m	= értéktöbblet
NJ	= nemzeti jövedelem
OK	= originális (eredeti) innováció
Ω	= a munka társadalmi termelőereje, produkciós képessége ($P_\alpha + P_\beta +$ intenzitása)
P_α	= a termelékenység, az áru egység értékével fordított arányban
P_β	= a munkabonyolultság
pg	= politikai gazdaságtan
RK	= korszerű reprodukálása
s	= struktúra szerkezet
SZMI	= elkülönült munkák összessége
SZMII	= a konkrét munkafajták összessége
szm	= egységnyi termékben (árukomplexumban) levő absztraktmunkaadag
t	= időpont
TF	= technikai fejlődés, műszaki haladás
TK	= tökéletesítő korszerűsítés (ellentétben az innovációval)
TTF	= tudományos technikai forradalom
Δ	= növekmény
U, X, Y, Z	= egyes ágak jele
u, x, y, z	= egyes terméktípusok jele, vagy szükségletfajták
I., II., III.	= a termelés alosztályai (termelőeszk., fo. cikk, hadi javak)

Ω' = a hatékony növekedés átlagos hazai üteme hosszútávon,

Ω'' = a hatékony növekedés átlagos üteme a legfejlettebbeknél,

Ω''' = a hatékony növekedés átlagos üteme a világgazdaságban.

Továbbá: s Ω azaz a Ω növekménye. A társadalmi végtermék olyan emelkedése, melynek nagyobb része, vagy az egésze termelékenységi többletet, a másik része pedig újdonsági – ezen belül járadékosodott – értéket képvisel. A s Ω ugyanakkor nem foglalja magában a végterméknövekmény azon hányadát, amit a társadalmi munkaidő alap bővítésével értek el és amelyet – az előbbieken kívül még – a nemzeti jövedelem mindig magában foglal.

PARÁNYI GYÖRGY KORREFERÁTUMA

Az innováció számos válfaja közül mindenkor kiemelkedő figyelem kíséri és kíséri a kutatásfejlesztést: forrásait, feltételeit, szervezetét, az e célokra felhasznált szellemi és anyagi erőforrások eredményességét, hatását a tudományos-technikai haladásra, a tudomány–technika–termelés ciklus megvalósulására és átfutási idejének rövidítésére. Az utóbbi években mindinkább fokozódik az érdeklődés — elsősorban a gyártási módszerekben, a technológiában fennálló elmaradottság felszámolásának időtartamát lerövidítő innovációs módszer — a legkorszerűbb technikának licenc és know-how útján történő átvétele, adaptációja iránt. Az innováció fenti forrásai valóban alkalmasak saját területükön a korábbi technikának esetenként forradalmi, de szinte minden esetben ugrásszerű minőségi fejlesztésére.

Úgy tűnik azonban, hogy tényleges jelentőségénél kisebb figyelmet fordítunk egy további, évtizedek óta folyamatosan érvényesülő, a technikai fejlődés gyorsuló ütemével együtt fokozódó jelentőségű forrásra; a termelés megújítását, az elhasználódó technika pótlását célzó gépberuházásoknak az innovációban betöltött szerepére s különösen ennek a potenciális fejlesztési módnak a hatékonyságát meghatározó adaptációs feltételekre.

A pótló jellegű termelő gépberuházások nagyságára vonatkozó statisztikai adatok nem állanak rendelkezésre, s mint arra rá fogok mutatni, elvileg sem határolhatók el egyértelműen. Mindazonáltal az alábbi arányok alkalmasak e terület súlyának érzékeltetésére.

1970-ről 1976-ra a gépipari összes beruházásokon belül a gépi beruházások aránya — különösen az utóbbi években fokozódó mértékben — 55%-ról 67%-ra, abszolút értékvolumene pedig kétszeresére növekedett. Ennek az 1976-ban csaknem 7 milliárd forintot kitevő összegnek túlnyomó része termelő gépberuházás. Figyelemmel arra, hogy a gépiparban állami nagyberuházás nem folyik, részinformációk alapján feltételezhető, hogy az összes, vállalati keretben történő termelő gépberuházásoknak mintegy fele nem koncentrálódik önálló, nagyobb létesítményekbe, új termelő kapacitásként, hanem elsősorban a meglévő gyári, üzemi keretekbe integrálódik.

Ha a termelő gépberuházásokat nem értékben, hanem naturális mennyiségben vizsgáljuk, úgy kitűnik, hogy a gépiparban a termelő gép és berendezés állomány darabszámban mintegy évi 8%-kal növekszik. Figyelembe véve, hogy az állományváltozás ennél nagyobb arányú beruházás és a selejtezés egyenlege, ez azt jelenti, hogy egy-egy konkrét üzembe évenként a termelőberendezések mintegy 5–15%-ának megfelelő mennyiségű új, feltehetően az adott üzemben addig alkalmazottaknál összességében korszerűbb termelőeszköz kerül.

A termelő kapacitást, az alkalmazott technika mindenkori működőképességét fenn tartani hivatott, a működő üzemekbe folyamatosan bekerülő új termelőberendezések, illetőleg az általuk képviselt technika műszaki tartalmát tekintve általában nem azonos azzal az elhasználódott technikával, amelynek pótlására szolgál.* Egyrészt a gyorsuló technikai fejlődés természetesen a termelési eszközökre is nagymértékben érvényes. Az „ugyanazon műfajban” megjelenő újabb termelőberendezések elődeiknél korszerűbbek, másrészt még a legstabilabb termékek esetében is folyamatosan növekednek az előállításukkal szemben támasztott műszaki-minőségi és termelékenységi-gazdasági követelmények. Azaz szinte magától értetődő igény, hogy a látszólag ugyanazon feladat további ellátására hivatott, beszerzendő új gép elődjénél korszerűbb legyen. A szakmai nyelv ezt a „dinamikus szinttartás” és hasonló fogalmi meghatározásokat érzékelteti.

Ugyanakkor egy olyan, sajátos ellentmondás tapasztalható a beruházásoknál, amely önmagában is alátámasztja azt az állítást, amely szerint már a gépek egyedi jellegű beszerzésénél sem mindig érvényesülnek innovációs szempontok. Az új termelőberendezések kiválasztásának indokait elemezve – nem reprezentatív értékű, de nagy valószínűséggel jellemző tapasztalati adatok szerint – kitűnt, hogy ezek mintegy fele/harmada valóban mechanikus pótlást szolgál; az üzemek, műhelyek igénye alapján, különösebb mérlegelés nélkül történik számos elöregedett gép lényegében azonos berendezésekkel történő pótlása (más, itt nem érintett, a problémát azonban közelről érintő kérdés, hogy valójában ezek a gépek is bővíti a kapacitást, mert a csere, a selejtezés elmarad).

Minthogy az innováció szempontjából nem az egyszerű pótlás, hanem a korszerűsödés a meghatározó elem, a továbbiakban a géppark folyamatos megújulását korszerűsítő fejlesztésnek tekintem. Az innováció és adaptáció összefüggésében azonban úgy vélem, mélyreható különbség van a két alábbi csoport értékelésében és kezelésében. Ezek:

1. a technológiai kutatásfejlesztés, valamint a licenc és know-how eredményeképpen megvalósuló, általában az egész terméket, az egész gyárat, esetleg az egész vállalatot érintő nagyberuházásokban és rekonstrukciókban megtestesülő „komplexen megtervezett” fejlesztés;

2. az igen nagyszámú, de elaprózódó, a működő gyárak termelési technikájába (műhelyeibe) integrálódó gépberuházásokban megnyilvánuló folyamatos korszerűsödés.

Az elsőnek említett csoportba tartozó nagy fejlesztések a többé-kevésbé ugrásszerű, forradalmi, *minőségi* változást testesítik meg. A korszerűsítő fejlesztést pedig elsősorban a *menyiségi* változás, a kapacitás és ezenbélül technikai struktúra lényegében kis lépésenként történő fejlődése jellemzi. Ez a lassú módosulás azonban – ez a tulajdonképpeni mondanivalóm lényege – a dialektika ismert törvényszerűségei szerint *meghatározott ponton minőségi változásba csap át*. Ennek az átalakulásnak a mikéntje döntően meghatározza a korszerűsítő fejlesztésre fordított igen jelentős erőforrások felhasználásának hatékonyságát s végső soron az egész ipar „nem kiemelt” beruházásokkal korszerűsödő, nagyobbik részének a fejlődését.

*Noha a korreferátum az elvileg pótlást célzó termelőgép-beruházásokkal foglalkozik, a felvetett problémák és rendszerösszefüggések a meglevő vállalati keretbe integrálódó mindenfajta – incl. a forradalmian új – technikára is érvényesek.

Gyakorlatilag: a fejlődés ütemét számottevően befolyásoló elem, hogy az iparba folyamatosan, decentralizáltan beáramló, egy-egy műhelyben, munkahelyen megjelenő új technika adaptációja hogyan történik. Az alapváltozatok: a) az új technika oly módon olvad be a hagyományos struktúrába, hogy gyakorlatilag az „átlagos” színvonalhoz hasonul, egyszerű pótlássá válik; b) az új technika és a hagyományos környezet ellentmondása először kihasználatlanságot okozó szervezetlenségben nyilvánul meg, majd robbanásszerűen kikényszeríti az átszervezést, a különféle operatív kényszerintézkedéseket; c) előre számításba véve az új technika alkalmazásbavételének rendszerösszefüggéseit, tudatosan teremtik meg azokat a fejlettebb környezeti feltételeket, amelyek mellett az új technika egyszersmind korszerűen s hatékonyan is működik s idővel magával vonja a teljes gyártóegység, illetve iparág termelési kultúrájának, gazdálkodásának magasabb minőségi szintre emelkedését.

A technológia színvonalának eszköz-oldalát megtestesítő termelőberendezés beépített, megvásárolt korszerűsége egymástól jellegében eltérő sajátosságokban nyilvánulhat meg, ilyenek: a magasabb termelékenység, nagyobb pontosság, technológiai újszerűség, az eljárás anyag- és energiamegtakarító jellege, ergonómiailag célszerűbb, más munkafeltételeket teremtő kezelési jellemzők. A felsoroltak azonban az új technika olyan potenciális tulajdonságai, amelyeknek a munkafolyamatban történő érvényesítése *beavatkozást jelent* abba a működő termelőrendszerbe, amelybe a kérdéses berendezés integrálódik.

Noha a felszólalás lényegében a termelőrendezésekre mint az új technika hordozójára korlátozódik, szükséges annak kiemelése, hogy a korszerűsítő gépberuházás *csak egyik eleme* a termelőerők fejlesztésének. *A berendezés nem önmagában, hanem mint a munkahely, az elemi termelőrendszer része funkcionál.* Tehát az új technika adaptációja is csak akkor lehet sikeres, ha a rendszer valamennyi eleme; a gép, a technikát kezelő ember, a felhasznált anyag és gyártóeszköz, az irányítás és a munkahelyellátás módszerei stb. egymással összhangba kerülnek.

A rendszerösszefüggések jól szemléltethetők a munkaidő-struktúrával. A termelékenyebb és minőségileg más műszaki tartalmú technológia alkalmazása megváltoztatja az illető termelési szakasz intern és extern (a munkahelyen belüli és külső környezeti) munkaidő-felhasználási szerkezetét. Az adott termelési keretek közé beépül – például a korábbi, elavultat felváltó – termelékenyebb termelőberendezés *pusztán azáltal*, hogy az időegységre eső teljesítménye nagyobb, megváltoztatja, rendszerint megzavarja az üzemi környezetet, a különböző gyártás-előkészítési és kiszolgáló feltételi folyamatok kialakult egyensúlyát.

A termelékenységgel arányosan nemcsak az időegység alatt előállított termékvolumen növekszik, hanem az ehhez kapcsolódó valamennyi tevékenység, munkagigényessége is. Növekszik a mozgatandó anyagmennyiség, s ezzel az anyagmozgatási munka, a minőségi ellenőrzés, a gyártó-eszközgazdálkodás, a karbantartás stb. feladata. A változás bizonyos határig *mennyiségi*; „csak” nagyobb létszám kell a termelékenyebb (!) berendezés tágabb ellátási rendszeréhez. Ezen túl azonban – figyelembevétel, hogy folyamatosan növekszik az új technika részaránya a termelőegységben – *minőségileg más* irányítási, gyártás-előkészítési, szerszám- és anyagellátási, anyagmozgatási, minőségellenőrzési, karbantartási módszerekre (technológiákra, eszközökre, szakemberekre, ipari

ellátási rendszerre stb.) lesz szükség. Tehát a korszerűsödés a gyártással összefüggő valamennyi szellemi és fizikai feltételi folyamat struktúráját mélyrehatóan befolyásolja.

Néhány kiragadott példa a korszerűsödő technikához kapcsolódó feltételek *vállalati kereteket meghaladó* ipari szintű biztosításával összefüggő témákra: a nagyértékű, speciális berendezésekhez szükséges gyártóeszközök importja; a kisipari jellegű, „házi” szerszám- és készülékgyártás egyes területeinek központosítása; a nagyértékű berendezések karbantartás-főjavításának iparszerűvé tétele erre szakosított vállalatok és más módszerek útján; a beruházások rangsorolásánál a feltételi folyamatokat (kíségítő tevékenységeket) alárendeltnek tekintő szemlélet megváltoztatása és ezzel konform beruházási gyakorlat alkalmazása, az új technikával párhuzamosan elavult, konzerváló hatású eszközök határozott felszámolása, valamint a korszerűsödésnek a vállalati és a társadalmi termelés szervezeti rendszerére, a munkaerő szükségletre gyakorolt hatásai mélyebb feltárása.

Az egyedi jellegű gépberuházások innovációs hatásának és jelentőségének, adaptációjuknál az objektíve megváltozó rendszerösszefüggéseknek a tudatos számbavétele a feltétele s egyben záloga annak, hogy ezt a kevésbé látványos és ugrásszerű, de a termelés gerincét, valamennyi vállalatot, üzemet közvetlenül érintő, legszélesebb körű fejlődési forrást hatékonyan aknázhassunk ki.

AZ EMBERI JOGOK ÉS A SZOCIALIZMUS

SZABÓ IMRE

I

Az International Law Association (ILA) nem nagyon kényeztette el a szocialista országok jogászait az emberi jogokat illető szocialista felfogás ismertetésére nyújtott lehetőségekkel. Évtizedek során mindig és következetesen nyugati rapporteur volt az, aki az emberi jogok valamely problémájától vagy általában egész helyzetéről az ILA-ban beszámolt.

Ezzel a mellőzéssel szabaddá tették az utat az emberi jogok olyan felfogása előtt, amely szerint a jogokat illetően három fajtájú országot lehet megkülönböztetni: az első csoportba a civilizált országok tartoznak, a második csoportba a nyugati nem-civilizált országok, míg a harmadik csoportot a keleti országok, vagyis a szocialista országok alkotják. Ebben a felosztásban az a tény, hogy nyugaton is vannak az emberi jogok szempontjából nem civilizáltaknak tekinthető országok, úgyszólván elhanyagolható szerepet játszott az emberi jogok megítélésénél. A két fő csoport az ún. civilizált országok és a keleti, ún. kevésbé civilizált országok csoportjai voltak. Ez a felfogás azt a benyomást igyekezett kelteni, mintha a nyugati civilizált országokban az emberi jogok abszolúte érvényesülnének, vagyis megsértésük esete ritka lenne, ezzel szemben a keleti országokban az emberi jogok megsértése úgyszólván mindennapi dolog, nemcsak hogy nem ritka, de egyenesen törvényszerűnek mondható.

Nyilvánvaló, hogy az ilyesfajta beállítás merő képtelenség. Hogyan, milyen alapon lehet feltételezni, hogy a nyugati, ún. civilizált országokban az emberi jogok megsértésének alig fordulnak elő esetei, ezzel szemben a keleti országokban ezek szinte mindennaposak? Vajon a nyugati civilizált országokban – vehetnénk például bármelyiket – nem fordul-e elő mondjuk a választási körzeteknek olyan megszabása, amelynek segítségével egy kormányképviselő harmadannyi szavazattal jut be a parlamentbe, mint az ellenzék képviselője? Vajon ez nem az emberi jogok megsértése-e? Másrészt a hatóságok vajon a nyugati, ún. civilizált országokban sem sértik-e meg minden nap az emberi jogokat? Világos, hogy egy ilyesfajta szemlélet eleve elfogult álláspontot jelent és szerepe tulajdonképpen abban áll, hogy magasra emelje a nyugati civilizált országokat – meghatározott célból – az emberi jogok ranglistáján.

Ez a meghatározott cél nyilvánvalóan politikai cél: nem más, mint a keleti országok támadásához nyújtott jogcím, azok megvádolhatósága az emberi jogok megsértésével. Alapot teremtenek ehhez Nyugaton ahhoz, hogy a keleti országokat olyan országokként jellemezhessék, mint amelyekben az emberi jogokat nem tartják olyan tiszteletben, mint a nyugati, ún. civilizált országokban.

A valóság azonban valószínűleg az, hogy az emberi jogok érvényesülésre és megsértésre kerülnek Nyugaton és Keleten, sőt e tekintetben egyenesen azt lehet mondani, hogy itt inkább Kelet javára billen a mérleg. Egy ilyesféle szembeállítás során természetesen kitűnhet, hogy a keleti országokban az emberi jogok valamelyikének a megsértése gyakoribb, mint a nyugati országokban; de ugyanez áll más jogokat illetően fordítva is. Vannak tipikus jogsértő magatartási formák a nyugati állami és közéletben, amelyeket viszont Keleten nem ismernek. Erre nézve megint egy közismert példára hivatkozunk. Ismeretes és e tekintetben semmiféle panasz nem hangzik el Kelet ellen, hogy ott nemcsak elismerik a munkához való jogot, hanem biztosítják is azt a lakosság úgyszólván egésze számára; másképpen szólva Keleten megszüntették a munkanélküliséget. Ezzel szemben Nyugaton, az ún. civilizált országokban a munkanélküliség aránya egyre nő, és ma már csillagászati magaslathoz emelkedik. Ezt a kétféleséget tipikusnak is lehet nevezni. Mégis, az emberi jogokkal foglalkozó nyugati irodalom teljesen figyelmen kívül hagyja ezt a tényt, ti. azt, hogy Keleten az emberi jogok egyikének szinte száz százalékos megvalósulását biztosítják, míg Nyugaton a megvalósulás aránya etekintetben aránytalanul csekély.

Mindent összevetve az a szemlélet, amely Keletet és Nyugatot ilyen módon szembeállítja egymással, a nyugati országokat piedesztálra emeli, mint az emberi jogok megvalósításának bajnokait, a Keletet pedig etekintetben eleve megroja – hamis szemlélet, mondhatni: elfogultságról tanúskodó szemlélet, amely igen alkalmas lehet egy politikai küzdelem érvsorozatában való felhasználásra, de nem alkalmas az emberi jogok valóságos helyzetének a megítélésénél való felhasználásra. Le kell végre számolni az ilyesfajta torz tételekkel; ne higgyünk annak a demagógiának, amely az állampolgári, az emberi jogok tekintetében a világot két részre osztja (vagy akár háromra), mindenesetre megkülönböztet a világon két olyan részt, amelynek egyikében megvalósulnának az emberi jogok, a másikában pedig nem. Ez nyilvánvalóan tarthatatlan és ennek hiányzik bármiféle tárgyi alapja. Ezt a képtelenséget hiszik és hirdetik napjainkban a nyugati irodalomban és a sajtóban, és ezt a képtelenséget próbálják általánosan elfogadottá tenni; e törekvésnek kétségtelenül van Nyugaton bizonyos sikere.

II

A nyugati világ azt hiszi, hogy az emberi jogokat Nyugaton találták ki és csakis Nyugaton valósítják azokat meg. Holott elég megnézni az emberi jogok nemzetközi védelme kialakulásának a történetét. Álljunk itt meg az Egyesült Nemzetek Alapokmányánál. Ennek az Alapokmánynak Dumbarton Oaks-ban kidolgozott javaslatához a négy nagyhatalom – és ezek sorában a Szovjetunió – észrevételeket tett, és ezek között az észrevételek között szerepelt az az igény, hogy az Alapokmányba iktassák be az emberi jogok védelmének elvét is. Nem szabad feledni tehát, hogy a Szovjetunió maga is azok között volt, akik az emberi jogok nemzetközi biztosítását igényelték s neki is tulajdonítható, hogy az Egyesült Nemzetek Alapokmánya hét ízben tesz említést az emberi jogokról.

Az Alapokmányt követően azonban kezdetét vette az ENSZ-ben és azonkívül is az emberi jogok fogalmának, mibenlétének és jellegének egyfajta olyan eltorzítása, amely

ebből az intézményből kizárólag nyugati intézményt akart csinálni. Ennek érdekében közülük azokat a jogokat emelte ki, amelyek a feudalizmus elleni időszak küzdelmeinek követelményei, illetőleg a liberálkapitalizmusra jellemző jogok voltak. Az a tény, hogy a társadalmi fejlődés ezekhez a jogokhoz merőben újakat is fűzött, úgyszólván teljesen figyelmen kívül maradt ebből a jellegzetesen nyugati szemléletből. Ennek az elferdítésnek egyik szerzője – talán enyhítsünk a kifejezésen és csak annyit mondjunk, hogy kialakításában közreműködő – az a René Cassin professzor volt, akinek jóindulatát természetesen senki sem kívánja kétségbe vonni, de nyilvánvaló, hogy szemléletének egésze a nyugati felfogásnak felelt meg.

Az 1948. december 10-én az ENSZ harmadik Közgyűlése által elfogadott Egyetemes deklaráció az emberi jogokról leszögezte ugyan a gazdasági, a szociális és a kulturális jogokat, de ezzel még egyáltalán nem tett eleget a kor követelményeinek, egyáltalán nem felelt meg az emberi jogokat illető új társadalmi igényeknek, sem pedig az új világ-felfogásnak. Elég egy pillantást vetni a Deklarációra és máris látni, hogy az egyes jogok nem kaptak jelentőségüknek megfelelő helyet abban. Nem lehet csodálkozni még ma sem azon, hogy azok a szocialista országok, amelyek akkor az Egyesült Nemzetek tagországai voltak, tartózkodtak a szavazástól, amikor egy ilyen, jellegzetesen nyugati okmány került vitára. A szocialista országok másból indultak ki, más koncepciót vallottak, más volt alapvető hozzáállásuk az emberi jogokhoz, mint a nyugati országoké. Amikor a szocialista országok is megünneplik december 10-ét, az emberi jogok napját, inkább magát az elvet ünneplik, semmint magát az okmányt.

III

Tulajdonképpen ezzel az Egyetemes deklarációval vette kezdetét az a folyamat, amely főként az Egyesült Nemzetek berkeiben zajlott és az Egyesült Nemzetek által elfogadott okmányokban öltött testet; ez a folyamat ma is zajlik és mintegy ezt egészíti ki a helsinki ún. záróokmány, amely a lelkiismereti, a gondolati és a vallásszabadságot emelte ki az emberi jogok közül, azokat állította az emberi jogok élére. Ezek lényeges jogok ugyan, de nyilvánvalóan az emberi jogoknak szocialista felfogása szerint nem illenek a jogok élére; a szocialista felfogás más jogokat emelt volna ki; így például a munkához való jogot, a szociális és a kulturális jogokat.

Tudomásul kell venni az emberi jogok ügyében is, hogy a világ egysége mellett jelenleg egyfajta kettészakadottság létezik a világon, kétféle alapvető társadalmi rendszer gyökeres eltérése, sőt egymással szembenállása jellemzi napjaink társadalmi életét. E kettészakadottságnak természetszerűen kihatása kell hogy legyen az emberi jogokra is. Vannak persze az emberi jogok skálájában olyan jogok, amelyek egyaránt megtalálhatók a kapitalista és a szocialista világban. Ez adja az emberi jogok közös kincsesárát; ebbe azonban nyugati részről bele-beleerőltetnek olyan jogokat, melyek jellegzetesen a nyugati világ jogai, annak eszmevilágából származnak és azt tükrözik. Vannak természetesen sajátosan a szocialista országokra jellemző jogok is. A kettészakadt világ két területén eltér egymástól az emberi jogok érvényesülésének a módja is.

Ha a jogok érvényesülésének a kérdését közelebbről megvizsgáljuk, akkor azt találjuk, hogy a nyugati világban az emberi jogok egyetemes biztosításának társadalmi

feltételei abban állanak, hogy azokban két ellentétes érdekű társadalmi osztály áll egymással szemben és az egyik, ti. az uralkodó társadalmi osztály, kénytelen az elnyomott társadalmi osztály léteéhez szükséges bizonyos jogokat is biztosítani. Ez tehát ebben a világban objektív szükségszerűség, amelynek érvényesítése elől az uralkodó osztály, léténél és helyzeténél fogva, nem tud kitérni. Ezzel szemben a keleti országokban vagy nevezzük nevén őket, a szocialista országokban nincsenek többé ellentétes érdekű osztályok. Ha az emberi jogokat nyugati példára próbáljuk meg a szocialista országokba átültetni, akkor kiderül, hogy az, amit Nyugaton emberi jogokként követelnek, de különben nem valósítanak meg, a szocialista világban csak azoknak az érdekét szolgálná, akik szemben állnak a szocialista társadalmi rendszerrel, akik annak ellenségei. Ez olyan feltétlen igazság, annyira nyilvánvaló tény, hogy hosszabb magyarázatot nem is kell hozzá fűzni.

IV

De ha ez így van, akkor az is nyilvánvaló, hogy az emberi jogok alapvető problémái is alapvetően másképpen jelentkeznek Nyugaton és másképpen Keleten. Az az érvézés, vagy mondjuk egyenesen támadáshadjárat, amelyet a Nyugat napjainkban Kelet ellen folytat, tulajdonképpen arra irányul, hogy a Kelet ismerje el a rendszerével szembenálló embereknek – akiket egyenesen disszidenseknek neveznek – jogát az olyan politikai magatartásra vagy cselekedetre, amely nyilvánvalóan szembenáll a szocialista társadalmi rendszerrel, annak aláásását szolgálja. Ám a szocialista társadalmi rendszer ezt a jogot és ilyen alakjában természetesen nem ismerheti el. Míg a nyugati országok kénytelenek tudomásul venni, hogy a munkásosztály alapvető érdekei szemben állnak a tőkés osztályéval, de a munkásosztály szervezkedési jogát és az egyéb alapvető jogait – rendszeréből folyóan – el kell ismernie, addig a szocialista világban már más a helyzet és a szocialista világ bizonyos jogokat eleve nem ismerhet el, amelyeket viszont a kapitalista országoknak – lényegükből folyóan – el kell ismerniök. A kapitalista és a szocialista országok között az emberi jogokat illetően nincsen és nem lehet szó e jogok azonos jelentkezéséről és érvényesítéséről; ez az, amit a nyugati országokban nem akarnak tudomásul venni.

Talán elegendő e tekintetben példaként arra hivatkozni, ami az emberi jogok egyetemes paktumainak tervezeteivel kapcsolatban a 60-as évek elején történt. A szocialista országok igényelték, hogy az alapvető állampolgári jogokat egyetlen okmányba foglalják egybe, mégpedig mind a polgári és a politikai jogokat, mind pedig a gazdasági, a szociális és a kulturális jogokat. A Nyugat ez ellen az egybefoglalás ellen élesen tiltakozott és elérte, hogy az ENSZ végül is két paktumot fogadjon el, amelyek egyike a polgári és a politikai jogokról szól, a másik pedig a gazdasági, a szociális és a kulturális jogokról. Ezzel a Nyugat beismerte azt, amit pedig tagadni akart és ma is tagad: hogy ugyanis az állampolgári jogok tekintetében bizonyos, nem is lényegtelen megkülönböztetést tesz a Kelet által különösen hangsúlyozott jogok és a Nyugat által alapvetőeknek tartott jogok között. Ez arra mutat, hogy a nyugati országok legmélyebben tisztában vannak azzal, hogy az emberi jogok nem egységes valami, nem egységes társadalmi jelenség, hanem eltérő jellegű és jelentőségű jogoknak a gyűjteménye, mégpedig olyan eltéréseket tartalmazó jogoké, amelyek képesek a társadalmi rendszerbeli különbségek kifejezésére. Nem lehet tehát egyformán mérni az emberi jogokat Nyugaton és Keleten.

V

Hogy a szocialista világban az alapvető koncepció az emberi jogokat illetően merőben másképpen indult, mint az a kapitalista világban már előbb kibontakozott, azt bizonyítja többek között a dolgozó és kizsákmányolt nép jogainak deklarációja, amelyet a szovjetek III. összorosz gyűlése 1918. január 25-én fogadott el. Ez a deklaráció, amely – mint címe is jelzi – a jogok deklarációja, a jogok alanyaivá nem az egyént teszi meg, hanem a közösséget, a kizsákmányolt népet. Nem az egyes embert, hanem azt az egész társadalmat kívánja emberi jogokban részesíteni, amely már rátért a szocializmus útjára, és amely a föld magántulajdonát megszünteti, munkásellenőrzés alá veszi a gyárakat, üzemeket, vasutakat és így tovább, államosítja a bankokat, bevezeti az általános munkakötelezettséget, megszervezi a Vörös Hadsereget; a deklaráció nyíltan kimondja, hogy a fejlődés adott szakaszában a volt kizsákmányolóknak nem lehet választójoga a hatalom egyetlen szervébe sem.

A deklarációnak ez a megfogalmazása és a jogoknak ilyen kollektív módon való felfogása jelzi, hogy a szovjet állam már alakulásának első heteiben az emberi jogok kérdését nem polgári módra fogta fel, vagyis nem úgy, hogy az emberi jogok az egyes embert megillető sajátos jogok, hanem úgy, hogy az emberi jogok egyfajta társadalmi rendszer alapját képező kollektív jogosítványok, amelyekből mindenki részesedik, és amelyek mindenkit egyaránt megilletnek. Más kérdés most az, hogy vajon meddig tartotta magát a szovjet hatalom következetesen ehhez a koncepcióhoz. De az, hogy e szerint a koncepció szerint indult el útjára és az emberi jogok egész problematikáját kollektív jogok problematikájaként fogta fel, ebből a deklarációból kétségtelenül kitűnik.

A további fejlődés – amint erre mindjárt rátérünk – sok esetben arra készítette a szovjet államot, hogy bizonyítani törekedjék: ebben az országban az egyén emberi jogait szintén nemcsak hogy elismerik, de valóra is váltják, és teljesebb mértékben megvalósítják azokat, mint Nyugaton. Emiatt és ezzel összefüggésben a szovjet fejlődés mintha letért volna, vagy részben letért arról az útról, amelyet az említett kezdeti deklaráció jelentett, és amely a kollektív jogok vonalán sorakoztatta fel az emberi jogokat. A szovjet fejlődés azonban nyilván nem állt meg itt, noha ezzel jelezte a fejlődésnek egy olyan útját, amelyre rá kívánt térni és a gyakorlati jogérvényesítés terén rá is tért. Az 1918. július 10-én a szovjetek össz-szövetségi V. kongresszusán elfogadott alkotmány már leszögezi az egyént megillető jogokat is. Így többek között szól a munkához való jogról, amelyet az Alkotmány ekkor még mint kötelességet fogalmazott meg azon az alapon, hogy aki nem dolgozik, az ne is egyék. Ugyanez az Alkotmány leszögezte a művelődéshez való általános jogot a munkások és a legszegényebb parasztság számára is, amint hogy ez az Alkotmány más alapvető jogokat szintén rögzített, így például a gyülekezési szabadságot, a szervezkedési szabadságot és így tovább. Ebben az Alkotmányban mint nyitó-alkotmányban fogalmazódott meg tulajdonképpen első ízben a szocialista alkotmányok által később is biztosított teljes jogegyenlőség, a munkához való jog, a művelődéshez való jog és a szociális biztonsághoz való jog is, azaz a lényegi alapvető jogok.

VI

De nem folytatjuk itt a szovjet alkotmánytörténet ismertetését az emberi jogokat illetően, így nem foglalkozunk már behatóbban az Orosz Szocialista Föderatív Szovjet Köztársaság 1925. évi alkotmányával, nem a Szovjetunió 1936. évi alkotmányával, sem pedig a legújabb, 1977-ben kelt alkotmányával. Ez utóbbiról csak annyit jegyzünk meg, hogy kettéválasztja az emberi jogokat, s az egyik oldalon az emberek egyenjogúságának tételét iktatja alkotmánytörvénybe mindenféle diszkrimináció megszüntetésével, míg a másik oldalon az emberi jogok — mondhatjuk — sok tekintetben hagyományosnak is tekinthető katalógusát foglalja alkotmányba, megtoldva ezt a katalógust néhány új joggal, így a közügyekben való részvétel jogával, valamint a közérdekű bejelentések tételére vonatkozó joggal. Úgy gondoljuk, hogy a szovjet alkotmányfejlődésnek az emberi jogokra vonatkozó rendelkezéseit illetően a történelmi kép megrajzolása a szovjet jogászokra tartozik.

Nem folytatjuk a többi szocialista ország, azaz a népi demokratikus államok alkotmányainak az emberi jogokra vonatkozó rendelkezései ismertetését sem, illetőleg ezeknek felsorolásával is adósak maradunk, mert ez szintén nem egy általános, az emberi jogokról és a szocializmusról szóló fejtegetés feladata. Csak arra a fő tendenciára kívántunk itt utalni, amely azt jelzi, hogy a szocialista jogrendszerekben az emberi jogok fejlődése az általánostól az egyes felé halad, az általánosság jogainak leszögezésétől az egyes jogainak leszögezése irányában. Az egyes jogainak sorában szerepelnek azok a kollektív jogok is, amelyeket természetesen nem lehet egyedül, egyénileg gyakorolni, hanem csak csoportban, valamely csoport tagjaként.

Itt egy olyan szemléletbeli különbségre bukkanunk a nyugati és a keleti felfogás között, amelyre fel kell figyelnünk, márcsak annak a küzdelemnek szempontjából is, amely az emberi jogokat illetően napjainkban a világban zajlik. A szocialista országok — amint arra utaltunk — a csoportok jogaira helyezik a hangsúlyt, vagyis arra, hogy egész rétegek számára hogyan vannak e jogok biztosítva. Ezzel is összefüggésben akkor lépnek a nemzetközi közvélemény elé az emberi jogok megsértését illető panasszal, ha valahol tömegesen sérelem éri az emberi jogokat, vagyis ha az emberi jogok a nép egész rétegét, egy bizonyos csoportját vagy akár a lakosság többségét érintik. A szocialista országok figyelmen kívül hagyják tehát, illetőleg nem emelnek külön panaszt az egyeseknek jogaikban való megsértése miatt, mert ezt és az ilyen eseteket általában az egyes államok belső ügyeinek tekintik, amelyekbe más államoknak nincsen beleszólása.

VII

Más államnak valamely ország emberi jogokat illető politikájába való beleszólásra a szocializmus által képviselhető álláspont szerint csak akkor van joga, ha az emberi jogok megsértése a panaszolt országban olyan tömeges, olyan általános, olyan nagymértékű, hogy ez már a nemzetközi békét és biztonságot veszélyezteti. Az ilyen esetben, az emberi jogok megsértése nemzetközi ügygé válik. Nem valljuk és nem osztjuk azt a nézetet, hogy az emberi jogoknak az Egyesült Nemzetek alapokmányába való bekerültével az emberi jogok ügye általában nemzetközi ügygé vált, és bármely állampolgár valamely kérelmének

például egy helyi szerv által való elutasítása már nemzetközi ügy lehet, mert az emberi jogok nemzetközi ügyé válása egy más szinten, egy más fokozaton kezdődik, és más esetben kerülhet csak sor az ilyen nemzetközi szintű megsértésnek a felpanaszolására: szerintünk csak akkor, ha a békéről és a nemzetközi biztonságról van szó. Itt ismét olyan gyökeres különbségre bukkanunk Kelet és Nyugat között, amelyet okvetlenül figyelembe kell vennünk, ha az emberi jogok nyugati és keleti megítélése közötti különbséget világossá akarjuk tenni.

Az a modernnek tetsző felfogás, amely az emberi jogokat nem a társadalomhoz, hanem az emberhez mint biológiai lényhez kapcsolja, és függetlenné teszi e jogokat az embernek politikai lény-mivoltától, leginkábbis tévesnek minősíthető, mert az emberi jogok mindig és mindenkor az emberek egymás közti viszonyával összefüggő jogok, és csak ezen a viszonyon belül, csakis ebben érvényesülnek; nem az embertársaitól független, önmagában véve felfogott emberről van szó. De ha ez így van, márpedig nyilvánvalóan így van, akkor ebből következik, hogy az emberi jogoknak egész metafizikus felfogása – mondhatjuk: modern természetjogi felfogása – alapvetően téves, gyökeresen helytelen felfogást jelent.

A szocialista országok az emberi jogokat illetően, mint jeleztük, azon az állásponton vannak, hogy e jogok alapját a munkához való jog, a szociális ellátottsághoz való jog és a művelődéshez való jog képezik. Ezek a jogok alkotják azt a társadalmi alapot, amelyre a többi jogosítvány épül. Ezeknek az anyagi és kulturális jogoknak a hiánya ugyanis illuzórikussá teszi a többi emberi jog érvényesülésének a lehetőségét: anyagi biztosítékok és feltételek megléte nélkül ugyanis e jogok mindegyike, például a lelkiismereti szabadság, üres jelszó. Ezt az új elemet, ezt az anyagi alapra vonatkozó tételt szintén a szocializmus hozta be az emberi jogok világába. Alig tagadható, hogy nem a gondolatszabadság vagy a vallásszabadság alkotják az emberi jogok alapjait, azaz azt a reális társadalmi bázist, amelyen e jogok nyugosznak. Az említett jogok a feudalizmus elleni küzdelemben voltak különösen időszerűek és akkor érték el társadalmi szerepük csúcspontját, amikor még önmagukban vett jelentőségük volt.

Az emberi jogok további fejlődésének menetében kitűnt azonban, hogy ezek a feudalizmus-ellenes jogok – csak „felépítménye” más, anyagi jellegű jogoknak. Lassanként és fokozatosan nyilvánvalóvá lett, hogy ezek az ún. szabadságjogok függvényei a munkához való jognak, a szociális ellátottsághoz és a művelődéshez való jognak, mert a lelkiismeret szabadsága, a gondolat szabadsága és a vallásszabadság csak akkor érvényesülhetnek igazán a maguk realitásában, ha megvan a társadalomnak az a szilárd anyagi alapja, amelyben minden állampolgárnak biztosítva van a munkája, amelyben mindenki szociálisan ellátott és élvezzi a művelődéshez való jogot is. Ha ez nincsen így, ha ez a három alapvető jog, amelyet a szocialista elmélet fűzött az emberi jogok sorához, hiányzik, úgy a többi jogok érvényesülése is csak viszonylagos lehet. Hol lehet szó pl. gondolatszabadságról ott, ahol a munkához való jog nincsen biztosítva?

Ezért az emberi jogok egész nyugati koncepcióját bizonyos értelemben át kell alakítani vagy legalábbis tudomásul kell venni, hogy az emberi jogok szocialista koncepciója anyagi megalapozottságú koncepció, amely gyökeresen különbözik az emberi jogok nyugati, mondhatjuk nyugodtan: idealista koncepciójától. És itt van a lényegi ugrópont, itt van az elvi kérdések legfontosabbja. Az eddig felsorolt több példa már jelzi, hogy az emberi jogok szocialista elmélete nem egyszerűen a régi, XVII. és XVIII. századbeli

természetjogi elméleteknek a folytatása, hanem merőben új felfogást képvisel az emberi jogok világában. A süketek vitája ennél fogva az, ha az emberi jogok természetjogi elméletének képviselői a szocialista felfogás képviselőivel úgy vitatkoznak, mintha azonos elméleti alapon állnának. Az ilyen felfogás vezet ahhoz a követelményhez, amely a szocialista országoktól is azt igényli, hogy azokat az állampolgári jogokat, amelyeket a burzsoá alkotmányok leszögeztek, legalább úgy valósítsa meg, ha nem ugyan jobban, mint ahogyan azoknak megvalósítását a burzsoá állam önmagával szemben megvalósítandó igényként hirdeti ugyan, de valójában megtartásukat önmagától nem követeli meg.

VIII

Megint csak ahhoz a gondolathoz érkezünk ezekkel vissza, hogy a felfogásbeli különbség az emberi jogok nyugati és keleti értelmezése között egyben valójában azt is jelenti, vagy mondhatjuk azt is, hogy annak a következménye, miszerint más az emberi jogok társadalmi tartalma és szerepe, jelentősége Nyugaton és ismét csak más Keleten. E jogok más társadalmi funkciót látnak el itt, és ismét mást ott; ezért minden olyan eszmecsere, amely ebben a tekintetben, tudniillik az emberi jogok tekintetében egy szintre akarja hozni a különböző társadalmi rendszerű országokat, alapvetően téves. Nem vitatjuk – ismételjük itt –, hogy vannak jogok, amelyek Keleten és Nyugaton egyaránt megtalálhatók az alkotmányokban, de ugyanakkor állítható, hogy az egész koncepció, amely a szocialista országokban az emberi jogok mibenlétét illeti, merőben más, mint a nyugati koncepció, amelyet ott az emberi jogokra nézve ma is vallanak, és amelynek – mint utaltunk rá – az eredete a XVII–XVIII. századba nyúlik vissza, e századok sokáig fennmaradó megkövült nyomai.

De forduljunk most az alapprobléma, az emberi jogok és a szocializmus viszonyának központi kérdései felé. A kiindulópont végül is, amelyen az egész szocialista koncepció nyugszik, amint arra már egy helyütt utaltunk, abban áll, hogy az emberi jogok eszmévilágának középpontjában nem az önmagában vett ember áll, akit meg kell védeni az állammal, saját államával vagy a társadalommal szemben, amelyben él. Ez lehetett alapkoncepció abban a történelmi korszakban, amikor a liberálkapitalista államnak meg kellett védenie az egyént a feudális állami önkénnyel és annak késői folyományaival szemben, mert azok emléke még ott lebegett az ember és annak jogi, illetve tényleges helyzete felett. A szocialista koncepció alapelve ezzel szemben az, hogy az emberi jogoknak az ember egyéniségének minél teljesebb kibontakozását kell lehetővé tenniök; ez tény, ebben egyezik Kelet és Nyugat, de olyan ember egyéniségéről van szó (s itt a szocialista koncepció magva), aki társadalmi lény, vagyis aki tagja egy adott, így a szocialista társadalomnak, s aki ezért a társadalomtól nem az állammal szemben igényel védelmet, hanem a lényegre nézve saját személyiségének társadalmi méreteiben való kibontakozásához, kifejeződéséhez kér társadalmi segítséget.

Nem mintha a szocialista államokban nem támadhatna konfliktus az ember, vagyis az állampolgár – hiszen mindig erről van szó – és az állami szervek között; az ilyen konfliktusok azonban rendszerint helyreigazíthatók államigazgatási síkon, vagyis anélkül, hogy a kérdés alkotmányos magasságokat érne el és az állam alapjait érintené. Az alapvető pontnak ez a mássága Nyugaton és Keleten, az állammal vagy az államigazgatási szervvel

való szembekerülés különbsége itt és ott, az ütközéseknek ez az eltérő jellege és volta meghatározza azután az emberi jogok kérdésének egészét, mert egyrészt az állam és az állampolgár, másrészt az állami szerv és az állampolgár között feszülő fő ellentét különbsége – lényegi különbség. Még ha látszólag a Nyugat és a Kelet ugyanazt a jogot biztosítja is, e jogok biztosításának nem ugyanaz az alapvető célja, nem ugyanaz a lényegi rendeltetése, ennél fogva e biztosítékok jelentősége is már eleve más. Erre azért kell különös figyelmet fordítani, mert egyébként az történik, hogy e jogok külső hasonlósága a belső azonosság látszatát keltheti, ami pedig gyökeres tévedést okoz.

Mik azok a jogok, amelyek az állampolgár egyéniségének széles társadalmi kifejlődését, pontosabban egy adott társadalmi rendszerben való kifejlődését lehetővé teszik, illetőleg biztosítják? Az első és e tekintetben a legfontosabb a jogok sorában a szélesen felfogott művelődéshez való jog, pontosabban a kulturális jogok kategóriája, és azon belül is a kultúrához való jog fogalmi köre; ebben nyeri legújabb kifejeződését. Ez a jog maga is – mint már előbb jeleztük – a gazdasági és szociális jogokon alapszik, e jogokkal szervesen összefügg, és mindenesetre anyagi alapja kell hogy legyen. Abban az alapvető jogban tehát, amely mindenki számára nemcsak megadja, de anyagilag is lehetővé teszi egyrészt a kultúra passzív fogyasztását, azaz a kultúra javaiban való részesedést, másrészt utat nyit a kultúra aktív művelése számára akár öntevékeny fokon, akár műkedvelő szinten. A kultúrát illetően a kultúrához való jognak ilyen passzív és aktív igénylése, ennek nemcsak törvénybe iktatása, hanem biztosítása is az állampolgár és a benne rejlő ember egyéniségének kifejlődéséhez elengedhetetlen feltételt jelent.

Már említettük, hogy a kultúrához való e két irányú, kettős élő jog érvényesítésének bizonyos anyagi előfeltételei vannak, és ezeket az anyagi előfeltételeket csak az emberi munkája által lehet előállítani, vagyis a munkához való jog az alapvető előfeltétele még a kultúrához való jognak is. Ugyanitt kell említeni a szociális ellátottság jogát is: ez is feltétele, hogy a többi jog, így a kultúrához való jog is élő jog legyen. Csak az az ember, akinek munkájából megfelelő jövedelme van, aki egészségügyileg el van látva, akinek hajlott kora öregségi nyugdíjjal biztosítva van, vagy akinek biztosítéka van arra, hogy baleset esetén a társadalom gondoskodik róla, csakis az ilyen ember képes jelentkezni érvényesíthető igénnyel a kultúrához való jogért, beleértve akár a kultúra passzív élvezetét, akár a kultúra aktív művelését.

IX

A kulturális jogok köréhez kapcsolódva, de azokon némileg már túl is tekintve, szólni kell az alapvető emberi jogoknak arról az egyik leglényegesebbjéről, amely annak kinyilvánításában és biztosításában áll, hogy minden ember rátermettségéhez és tehetségéhez képest helyezkedjék el a társadalomban, azaz olyan foglalkozást, olyan munkát vállaljon, olyasmivel foglalkozzék, ami képességeinek a leginkább megfelel. Ez bele tartozik a munkához való jog keretei közé, annak egy minőségi kifejezése. Az alapvető emberi jogoknak s közöttük a munkához való jognak ilyen felfogása és ennek megfelelő gyakorlása oda vezet, hogy a társadalomban, jelesül éppen a szocialista társadalomban egyre nagyobb mennyiségben élnek olyan emberek, akiknek a társadalomba való integrálódása harmonikus, akik úgy illeszkednek be a társadalomba, ahogyan arra lehetőségük predesztinálja őket, nem egyszerűen csak olyan munkát végeznek, amely keresetet

biztosít számukra, hanem olyat, amely kedvüknek és képességeiknek megfelel. Hogy ez mekkora társadalmi szervezési munkát igényel, azt itt most ne vizsgáljuk.

Az a szocialista társadalom, amely az emberek megfelelő elhelyezkedését biztosítani akarja és ehhez a megfelelő képzettség megszerzésére a lehetőségeket megteremti, feltétlenül közelebb jut az emberi jogok igazi lényegének a megvalósításához, sőt mondhatjuk, hogy az emberi jogok új, szocialista értelméhez, mint az a társadalom, amely nem törődhet és rendszerénél fogva nem is képes megfelelően törődni az emberek ilyen rátermettség és érdeklődés szerinti rétegződésével, ennek megfelelő elhelyezkedésükkel, hanem ezt a társadalmi erők szabad játékára bízta.

Ezek szerint és eddig két olyan alapvető emberi jogot találtunk, amely a szocialista feltételeknek megfelel, vagy mondjuk úgy, jobban megfelel, mint azok a koncepciók, amelyeket a Nyugat igyekszik ráerőltetni a szocialista országokra: ez a munka jogának lehetőség szerint való érvényesülése és jog a szociális ellátottsághoz, továbbá a kultúrához való aktív és passzív jog. Ezenkívül az emberi jogok szocialista megközelítésének más jellegzetes sajátosságai is vannak. Így pl. az ún. kollektív jogoknál, vagyis azoknál a jogoknál, amelyek csak csoportosan gyakorolhatók és amelyek az embereknek éppen e csoportokba való részvételét jelentik és teszik lehetővé, az emberi jogok szocialista megfogalmazásának sajátossága az, hogy az érdekképviseleti csoportok, vagy másképpen szólva a tömegszervezetek kiemelődnek az állami ellenőrzés alól, és ahelyett, hogy beleszorítódának az államba, az állam alkotói részeivé lesznek.

A szakmai egyesületek alakítását illetően továbbá semmiféle korlátozás nincsen, illetőleg az egyetlen korlátozás e jogot és általában a kollektív jogokat illetően az, hogy ezeknek a gyakorlása csak a szocializmus célkitűzéseinek megfelelően történhetik. Nem ismert és megtört tehát az egyesületi jognak olyan szabad felfogása, vagy legalábbis ilyen felfogás nem jut érvényre, amely megengedné bizonyos, olyan szervezetek létrejöttét, amelyeknek a célja ellentétes a szocialista rendszerrel. Ez az elv általában érvényes az emberi jogok mindegyikére; jelesül arról az elvről van szó, hogy az emberi jogok mindegyikét csak a szocializmus irányában, a szocializmus érdekének megfelelően lehet gyakorolni. Ha az emberi jogok egyetemes deklarációja kimondotta, hogy az emberi jogokkal nem lehet rendeltetésük ellenére olyan rendszer érdekében élni, amelynek a célja éppen az emberi jogok megsemmisítése, úgy az emberi jogok szocialista koncepciójának alapvető tétele, hogy az emberi jogok egyikét sem lehet a szocializmus alapvető célkitűzéseivel ellentétes módon, azok ellenében gyakorolni.

Az emberi jogok szocialista lényegéhez tartozik az a már említett elv is, hogy azok nem az állampolgár védelmében állanak az állammal szemben. A szocialista felfogás elismeri, hogy az emberi jogoknak van egy olyan csoportja, amelynek az a rendeltetése, hogy megvédje az állampolgárt az állami szervek túlkapásaitól. Ez a teljes jogorvoslati rendszer. Ebbe a körbe tartozik többek között a panaszjog is, vagyis minden polgárnak az a joga, hogy panaszt tegyen abban az esetben, ha sérelem érte; ezt akár az illetékes szervnél, akár az ügyészségnél megteheti. Azoknak a jogoknak hosszú a sora, amelyek állami szervek túlkapásaitól védik meg az állampolgárt. Ezt itt külön is hangsúlyoznunk és ismételtnünk kell; a szocialista felfogásnak éppen az a lényege, hogy az emberi jogokat nem az embernek az állammal szemben való védelmeként fogja fel, vagyis nem azt állítja, hogy az emberi jogok az államtól vagy azzal szemben védik meg az állampolgárt. A szocializmusnak egész társadalomszemlélete gyökerében más. Az állampolgárt nem az

állammal szembenállónak vagy azon kívül állónak, hanem az állam tagjának tekinti, aki a jogok érvényesítésének aktív alanya is egyben. Mondottuk már, hogy ez nem zárja ki egyáltalán az állami szervek által a maguk tevékenysége során okozható szabálytalanságokat, de az a jog, amely ilyen esetben védelmül hívható, csak az állami szervekkel szemben álló jog, s nem helyezi az állampolgárt az állammal szemben. Az emberi jogok sajátos, de nem az állampolgárt az állammal szembeállító intézmény; az emberi jogok az államhoz kapcsolódnak, azt érintik, ahhoz tapadnak, de nem az állampolgárnak a vele való szembeállításából fakadnak vagy nem arra irányulnak. Az emberi jogok szocialista felfogásának ez is egyik lényegi eleme.

X

Alapvető szabályként azt lehet állítani – és ez az egyik ok, amiért az emberi jogok szocialista megvalósulását annyira támadják –, hogy a szocialista rendszerben minden emberi jog csak a szocializmus erősödése, fejlődése és kibontakozása érdekében válhatik valóvá. Ezért, ha például a lelkiismeret szabadságáról beszélünk, amely természetesen megvan a szocializmusban is és amellyel kapcsolatban fölösleges azokkal a rágalmakkal foglalkozni, amelyekkel a szocialista államokat illetik, ha – ismételjük – a lelkiismereti szabadságról beszélünk, úgy az a szocializmusban kétségtelenül nem korlátlan, hanem bizonyos irányba való érvényesülést igényel; ha azt kapcsolatba hozzuk a gondolat szabad hirdetésével, úgy a lelkiismereti szabadság érthetően leszűkül a gondolatok különböző szocialista fajainak szabad hirdetését illető jogra, vagyis arra, amely a szocialista társadalmi rendszert elvileg igenlő gondolatok hirdetését jelenti. Valójában a tőkés rendszer is csak saját eszméi hirdetését támogatja s az azt ellenző eszméket legfeljebb tűri, de inkább üldözi.

Ami az ebbe a körbe tartozó vallásszabadság kérdését illeti, minden szocialista alkotmány tartalmazza az erre vonatkozó rendelkezést, azt ugyanis, hogy a szocialista országokban az állam el van választva az egyháztól és ennél fogva az egyházi tevékenység nem nyerhet olyan jelentőséget, mint az olyan államokban, amelyekben még az államvallás intézményét ismerik, vagy amelyekben preferált vallások léteznek. A szocializmusban a vallásszabadságnak is bele kell illeszkednie az emberi jogokat illető abba a főtételebe, alá kell vetnie magát annak az alapvető elvnek, amely a szocializmust teszi uralkodó célkitűzéssé és alapvető törekvéssé a társadalomban. A vallásnak olyan szabad gyakorlása, amely nem irányul a szocializmus ellen, meg van engedve, de nincsen megengedve olyan gyakorlása, amely a szocialista rendszert támadná. Ezekről a lelkiismerettel összefüggő jogokról együttesen szólva azt lehet mondani, hogy a szocialista rendszer nem szűgyelli őszintén bevallani szocialista jellegét, vagyis ezeknek a jogoknak az érvényesülését is csak a szocializmus erősítésének irányában tartja lehetségesnek, és valóságos kibontakozásuk is csak a szocializmusra irányítottan történhetik.

Érthető és a kérdés minden józan elbírálójának be kell látnia, hogy minden társadalmi rendszer ad az emberi jogoknak bizonyos eszmei, világnézeti, politikai tartalmat, egyfajta elméleti töltetet. Így van ez a szocializmussal is, de így van ez Nyugaton is, ahol az emberi jogoknak rendszerint liberálkapitalista jelleget igyekeznek adni és azt az emberi jogok lényegeként, alapvető sajátóságaként feltüntetni, sőt ráoktrojálni más típusú államokra is. A szocialista országokban az emberi jogoknak sajátos vonásuk az, hogy e

jogok szocialista jellegűek, a szocializmus irányában kell hatniok, alapvető tulajdonságuk tehát az, hogy szocialista jellegű jogok; ezt a szocialista állam nem titkolja, de nem is titkolhatja el. A konfliktusok, amelyek nemzetközi szinten abban a kérdésben létrejönnek, hogy vajon valamely ország teljesíti-e, megvalósítja-e az emberi jogokat vagy sem, éppen abból erednek, hogy az emberi jogoknak ezt a sajátosságát, az emberi jogok ilyen vagy amolyan alapvető jellegét és társadalmi célra rendeltetését, valamely eszmére való irányítottságát figyelmen kívül hagyják, vagy pontosabban, olyan alapvető eszmét igényelnek az egyik típusú országban az emberi jogok megvalósításától, amely eszme egy más társadalmi rendszer, más állam sajátossága. Ez pedig lehetetlen igény és természetes velejárója az emberi jogok egész kérdésének, hogy ilyen esetekben ütközés van az emberi jogok koncepciója, az emberi jogok valósága és az emberi jogok érvényesülésének megítélése tekintetében a különböző rendszerek képviselői és hívei között.

XI

Az emberi jogok ügye társadalmilag nem stagnáló ügy; az emberi jogoknak megvan a maguk fejlődése és etekintetben is elég jól észlelhető a különbség Kelet és Nyugat, illetve az itt és ott uralkodó felfogás között. Nyugaton az emberi jogok fejlődése – hogy úgy mondjuk – extenzív, vagyis az emberi jogok nomenklatúrájába újabban rendszerint beveszik a különböző jogágak alapvető intézményeit és jogelveit, így például a családjog egyes intézményeit és elveit, és ezáltal tulajdonképpen a jog egyes területeiből mindinkább kivonják az elvi lényegét, az egyes jogágak alapvető tételeit az emberi jogok rangjára emelik. Erről az a véleményünk, hogy ez az állampolgári jogok bizonyos értelmű felhígítása, vagy legalábbis ez ahhoz vezet; az állampolgári jogoknak olyan kiszélesedése jön létre, amely a társadalom egészét igyekszik emberi jogok alakjában átfogni; ilyen helyzetben az emberi jogok elvesztik sajátos, mondhatni, közjogi jellegüket.

A szocialista államban, ahol az emberi jogok szakadatlan szélesedése és bővülése alapvető irányelv és állandó törekvés, az emberi jogoknak a kiterjedése nem más jogágak alapvető intézményeinek és elveinek, így például a büntetőjog elveinek vagy akár a polgári jog elveinek emberi jogokká emelése útján zajlik, hanem úgy, hogy az ember, az állampolgár államon belüli, mondjuk: közjogi helyzetét, ebbeli minőségét igyekezzenek új, de mindvégig azonos nemű jogokkal gazdagítani. Ilyen gazdagításnak számít például a szocialista alkotmányokban ma már többnyire meglévő és már említett részvételi jog a közösség ügyeinek intézésében; ugyanígy új típusú, új fajtájú, de az eddig ismert jogokkal azonos jellegű jog az a már szintén említett általános panaszjog, amely bármely hatóság és közhivatal intézkedése ellen fellépési jogot biztosít az állampolgárnak.

Ahol a szocialista ország is különös továbbfejlődést igényel az emberi jogok területén, az mindenekelőtt annak emberi jogok alakjában való bővebb kifejtése, hogy mit jelent a gondolat és a vélemény kifejtésének a szabadsága a szocialista feltételeknek megfelelően. Ebben a kérdésben a szocializmusnak nagyobb világosságot kell teremtenie, jelesül pontosabban kell meghatároznia, hogy hol vannak ezeket a jogokat illetően a szocializmus határai, mit kell e jogokon a szocializmusban pontosan érteni, meddig és milyen szélességben lehetséges például a kritika a szocialista társadalomban, amit egyébként a szocialista társadalom igényel is; kérdés, amelyre választ kell adni, hogy milyen

mértékben és mennyire lehetséges olyan különálló álláspont, amely azonban még a szocialista felfogás általános, nagy keretei között van. E tekintetben feladat vár a szocialista elméletre, a határok pontosabb megvonását neki kell kimunkálnia, neki kell először nyilatkoznia, hogy ezeken a határokon belül az állampolgárok számára a szocialista gondolkodásnak megfelelő szabadságjogokat hogyan kell biztosítani.

Mondottuk: az a tételünk, hogy az emberi jogok fejlődése nem stagnál, e jogok nem egyszer megteremtődött és a maguk mozdulatlanságában megmaradó jogok, érvényes a szocializmusra is. A fejlődés itt két irányban történik; fogalmazhatjuk úgy, hogy horizontálisan és vertikálisan. Az egyik irányú fejlődés – és ezt nevezzük vertikálisnak – az emberi jogok fajtáinak gazdagodásában, az emberi jogok különböző megnyilvánulásainak szaporodásában, új- és újfajta emberi jogok képződésében és beiktatódásában áll a szocialista államok jogrendszereibe, azaz közelebből azok alkotmányaiba. Erre már hoztunk fel példákat. A másik irányú fejlődés, amelyet horizontálisnak nevezhetünk, a fejlődésnek olyan fajtája, amely új és új biztosítékokat alakít ki az emberi jogok körül, azok érvényesülésének megvalósítását új és új konkrét jogintézmények útján segítik elő, és érvényesülésüket egyre magasabb szinten biztosítja.

Az emberi jogok e két irányú fejlődése világosan megmutatkozik a szocialista országok fejlődésében. Elegendő ebből a szempontból az alkotmányfejlődést néznünk; hasonlítsuk össze az 1936. évi szovjet alkotmányt az 1977. évvel, vagy vessük egybe a népi demokratikus országok első alkotmányait, amelyek 1948–1949-ben keletkeztek, azokkal az újabb alkotmányokkal, amelyek az 50-es években, sőt később is, akár a 70-es években jöttek létre. Minden későbbi alkotmány az emberi jogok számottevő fejlődését mutatja, mégpedig mindkét irányú fejlődését, a garanciák fejlődését csakúgy, mint a jogok fajtáinak a fejlődését.

XII

Napjainkban sok vita folyik akörül, hogy vajon nemzetközi ügy lett-e az emberi jogokból, azaz olyan ügy, amelynek bármely országban való érvényesüléséhez bármely más ország hozzászólhat, vagy pedig az emberi jogok megmaradtak a belső joghatóság körében, azaz minden egyes ország belső ügyei. Az ezzel kapcsolatos vitában különféle álláspontok jutnak kifejezésre. Vannak, akik azt mondják, hogy azáltal, hogy az Egyesült Nemzetek Alkotmánya annak idején hét ízben is említést tett az emberi jogokról, azok már ezzel a ténnyel magában nemzetközi jelenséggé váltak, olyan jelenséggé, amely a nemzetközi jog intézményeként nemzetközi jogi elbírálást és nemzetközi jogi védelmet élvez. Azok, akik ezen az állásponton vannak, elfelejtik, hogy ugyanennek az Alapokmányának 2. cikke 7. pontjában leszögezte, hogy egyik országnak sincs joga beavatkoznia olyan ügyekbe, amelyek lényegileg az egyes országok belügyeibe tartoznak.

A belügyekbe való beavatkozás kizárásának ezt az elvét egyébként fenntartotta a helsinki ún. záróokmány is. Most már, ha az Egyesült Nemzetek Alapokmányát vesszük figyelembe és benne egyrésről azt, hogy az emberi jogokat hét ízben is említi, és a másik oldalon figyelembe vesszük a belső joghatóságra való beavatkozás általános, mindenre, így az emberi jogokra is kiterjedő tilalmát, akkor azt kell mondanunk, hogy az Egyesült Nemzetek Alapokmánya az emberi jogok ügyét nem tette nemzetközi üggyé; ezt a belső joghatóság elkülönített fenntartása kizárja.

A másik érv, amelyet az emberi jogoknak állítólag nemzetközi üggyé válása mellett felhozunk, annak hangsúlyozása, hogy nem is az Alapokmány, hanem az emberi jogokra vonatkozó 1966-ban aláírt és azóta már sok állam által ratifikált két paktum tette valójában nemzetközi üggyé az emberi jogokat, minthogy az államok azok megtartására nemzetközi kötelezettséget vállaltak. Joggal tehető fel ezzel kapcsolatban a kérdés: miért, mivel tették nemzetközi üggyé a paktumok e jogokat? Azzal, hogy kötelezték az államokat az emberi jogok bizonyos fajtáinak betartására, az emberi jogok tiszteletben tartására? Ha ennek az érvelésnek a vonalán haladunk tovább, akkor arra a megállapításra jutunk, hogy minden nemzetközi szerződés nemzetközi üggyé teszi azt a tárgyat, amelyről rendelkezik.

Ilyen messze valószínűleg az emberi jogok nemzetközi üggyé válását valló jogászok sem mennek; ez valójában teljesen szétzilálná az egyes államok önállóságát, nemcsak szuverenitásukat tenné semmivé, hanem belső joghatóságukon is olyan sebeket ütne, amelyeket alig tudna az állam kiheverni. Végső konzekvenciánk e tekintetben tehát az, hogy az emberi jogok ügye nem vált nemzetközi üggyé, nem lett belőle olyan nemzetközi ügy, amelybe bármely állam beleszólhat, amelynek védelmében akármelyik állam felszólalhat, amely minden államnak valamilyen módon együttes közös ügye lenne. Ám mégsem egészen így áll a dolog — e negatív tételünk alól egy kivételt kell tennünk, amelyről már szólottunk.

Abban az esetben — mint mondtunk —, ha az emberi jogokat tömegesen, rendszeresen, a lakosság nagy részére kiterjedően sértik meg, az emberi jogok megsértése valóban nemzetközi üggyé válik. Ám nem azért, mert éppen az emberi jogokat sértették meg, hanem azért, mert az emberi jogoknak ezzel a megsértésével, az emberi jogok ilyen lábbal tiprásával a nemzetközi békét és biztonságot veszélyeztetik, és ezzel valójában nemzetközi ügy rangjára emelik az emberi jogok megsértését. Ha arra gondolunk, hogy pl. Dél-Afrika apartheid politikája mennyire sérti az emberi jogokat, ha arra gondolunk, hogy más államok szegregációs politikája mennyire ellentétben áll az emberi jogok elvével, akkor arra a következtetésre kell jutnunk, hogy az ilyen politikák egyben veszélyeztetik a nemzetközi békét és biztonságot is, és okot, illetőleg módot adnak magának a nemzetközi szervezetnek, azaz az Egyesült Nemzeteknek, a Biztonsági Tanácsnak, de más államoknak is, hogy szavukat hallassák az emberi jogoknak ilyen sérelmes politikájával szemben.

Az sem figyelmen kívül hagyható szempont, hogy az emberi jogok egész kérdés-komplexuma nem tekinthető nemzetközi ügynek már csak azért sem, mert noha a II. világháború után az emberi jogok védelmének ügye nagy mértékben átment a nemzetközi jogba is, bár a biztosítékok rendszere nem fejlődött arányosan az emberi jogok katalógusának fejlődésével, biztosításuk mégis alapvetően az egyes államok feladata maradt. Az emberi jogok a maguk lényegét tekintve államon belüli intézmények maradtak, s azok tulajdonképpen nem mások, mint az állampolgároknak az alkotmányokban biztosított alapvető jogai, már azokban az alkotmányokban biztosított jogai, amelyek a jogokkal foglalkoznak.

Az emberi jogok végül is, noha a II. világháború után tárgyai lettek a nemzetközi jognak is, lényegükre nézve állampolgári alapvető jogok, azaz a belső jog sajátos intézményei, azon belül érvényesülnek. Legfeljebb azt lehet mondani, hogy e jogokat illetően egy sajátos kettősség jött létre, az emberi vagy állampolgári jogok nemzetközi és belső deklarálása és védelme párhuzamosan jelentkezik, ami új problémákat vet fel s többek

között egy olyan vitához is alapul szolgál, hogy valójában melyik jogágba is tartoznak ezek a jogok? E kettősség válás alapján azonban nem lehet azt mondani, hogy az emberi jogok megszűntek alkotmányos jogok lenni és kizárólag nemzetközi üggyé váltak, ahogy azt sem lenne helyes állítani, mintha kizárólag megmaradtak volna a belső jog, az alkotmányjog világában, mint sajátos, kizárólagosan belső jogintézmény, noha számunkra kétségtelenül ott érvényesülnek. Ne feledjük egy pillanatra sem a nemzetközi jog világában azt, hogy az emberi jogok csakis a belső joghatóság körébe tartoznak, ott realizálódnak. Sőt, azt se hagyjuk figyelmen kívül, hogy valójában a belső jog világából erednek, hogy tulajdonképpen mint a belső jog intézményei jöttek létre a francia forradalom nagy deklarációjával, és a belső jog intézményeként fejlődtek 200 évig. Figyelmen kívül hagyni ezt a belső vonatkozást és csak arra az újra helyezni a hangsúlyt, amelyet a nemzetközi deklaráció és annak egyelőre szegényesnek tekinthető biztosítékai jelentenek, az emberi jogok eltorzult szemléletéhez vezet, amellyel szemben fel kell lépni. A feladat, amelyet nemzetközi jogászoknak és alkotmányjogászoknak, a jogelmélet művelőivel való közös tevékenységük során el kell végezni, az az emberi jogok olyan egységes koncepciójának a kidolgozása, amelyben az emberi jogoknak a belső és külső vonatkozása összhangba kerül egymással, és ez az egység egyaránt jelévé válik az emberi jogoknak, mégbedig olyan ismertető jelévé, amely nélkül emberi jogokról nem lehet szó.

XIII

Forduljunk most az emberi jogok belső állami vonatkozásai felé. Ezt az elemet, ti. az emberi jogoknak azt a vonatkozását, hogy azok valójában az állampolgárok alapvető jogaiból erednek és azokon alapszanak, rendszerint figyelmen kívül hagyják s különösen figyelmen kívül hagyják a nemzetközi jogászok, újabban a politikusok is. Holott alapjaiban az emberi jogok nemcsak — mondtuk — eredetükben, de mai gyakorlati jelentőségükben sem mások, mint az állampolgárok, azaz valamely állam polgárainak alapvető jogai. Ennél a megfogalmazásnál az állampolgárokon nemcsak egy adott állam állampolgárait értjük, hanem mindazokat, akik bármely államban állampolgársággal rendelkeznek, vagy akár hontalanok, de mindenesetre politikai személyiségük van, azaz zoon politikonok. Az emberi jogoknak ez az alapvető sajátsága ugyanis természetes minősége minden ilyen jognak. Az emberi jogok mindegyike csakis társadalomban, mégpedig politikai társadalomban érvényesülhet és azoknak csakis így van értelmük. Az önmagában vett embernek nincsenek emberi jogai és nincsenek emberi jogai azoknak sem, akik kívül élnek a politikai társadalmon, vagy nem politikai társadalomra vonatkoztatva szemléljük őket. Ez azonban a dolognak csak az egyik oldala.

A dolog másik oldalának megfelelően ahhoz, hogy az emberi jogok megtartása valamely államra kötelező legyen, vagyis valamely állam magára nézve azokat kötelezőnek ismerje el és állampolgárait illetően érvényesítse, ha például az ENSZ által elfogadott vagy megalkotott deklarációról, vagy konvencióról van szó, arra van szükség, hogy az államok a deklarációt vagy konvenciót kifejezetten elfogadják. Tisztában vagyunk a lényegi és jellegbeli különbséggel a deklarációt és a konvenciót illetően. Jól tudjuk, hogy a deklarációk csak bizonyos morális kötelezettséget jelentenek az államra nézve, míg a konvenciók egyben jogi kötelezettséget is a konvenciókban foglalt jogok megtartására, megőrzésére. De ez a különbség is mutatja, az állami megerősítés szükségessége is azt jelzi,

hogy az emberi jogok realitássá nem elsősorban nemzetközi mivoltuk, keletkezésük és jellegük folytán válnak, nem amiatt lesznek az egyes emberre nézve is érvényesülő jogok, hanem mindig és minden alkalommal csak az államokon keresztül és általt, hogy az államok a konvenciókat magukra nézve kötelezőeknek fogadják el és megerősítik, hogy az azokban foglalt jogokat államukban minden állampolgárra nézve megvalósítják, mindenekelőtt persze egyenesen alapvető jogszabályukba, alkotmányukba iktatják.

Ezzel érdekes módon az a kör, amely az emberi jogok történetének menetét is jelzi, lezárul, vagy pontosabban tulajdonképpen visszatér önmagába. Az emberi jogok az államok alkotmányaiból indultak ki és az 1971. évi francia alkotmány is praebulumába iktatta az 1789-es deklarációt az ember és a polgár jogairól. Az emberi jogok tehát először állami jogok voltak, államon belüli jogok – ezek kerültek át azután a II. világháború után, olyan okoknál fogva, amelyeket itt most nem részletezünk, a nemzetközi jogba, hogy azután a nemzetközi jogból az államok által vállalt kötelezettségek útján visszatérjenek az állami jog világába.

Annai mindenesetre legalábbis számunkra kétségtelennek tűnik, hogy az emberi jogok realizálása napjainkban csakis az államon keresztül, annak útján lehetséges, csak az állam az, amely azokat az emberi jogokat, amelyek megtartására kötelezettséget vállalt, biztosítja, biztosítékokkal övezi, és egyedül az állam az, amely ezeknek a jogoknak a tömeges megtartásáért is felel.

XIV

Az az elképzelés, amely azt tételezi fel, hogy a nemzetközi jogból közvetlenül az állampolgárokat illető jogok támadnak, tulajdonképpen azon a nemzetközi jogi nem-igaz tételen alapszik, amely az egyének nemzetközi jogalanyiságát hirdeti. Erről a kérdéstről is sokat írtak és sok vita zajlott már e probléma körül. Azonban annyi valószínűleg kétségtelen, hogy az embereknek az emberi jogokat illető nemzetközi jogalanyiságát érintő esetleges elismerése nem jelenti okvetlenül az emberi jogok nemzetközi okmányokba foglalt fajtáinak az ember nemzetközi jogalanyiságát illető elismerését is.

Ha az egyének nemzetközi jogalanyiságát elismerjük, társadalmilag képtelen helyzetek támadhatnak; így jelesül az állampolgárok szembekerülhetnek saját államukkal, a nemzetközi szerv beavatkozhatik az állam belső ügyeibe, kötelezheti az államot valamire vagy előírhatja valaminek a megtartását az államnak; ezek mind azt a mai nemzetközi rendszert borítanak fel, amelynek az alapja az államok önállóságának – mondjuk ki hagyományosan: szuverénitásának az elismerése. Az más kérdés, hogy a szuverénitás napjainkban különféle síkon korlátozást szenved, és már nem a XIX. század univerzális szuverénitása. Napjainkban a szuverénitás – hogy úgy mondjuk – szakaszokban érvényesül. A gazdasági szuverénitás sok tekintetben már egyáltalán nem maradt fenn. Ugyancsak sérelmet szenved bizonyos igazgatási szuverénitás is. A nemzetközi szervezetekben való tagsággal az állami szuverénitás volumene bizonyos értelemben szintén csökken. De mindenképpen megmarad az állam politikai és nemzeti szuverénitása: erről van szó az emberi jogoknál is. Egyébként még azokon a területeken is, ahol az állam szuverénitása napjainkban csökkenni látszik és amelyekre az előbb utaltunk, e csökkenés változatlanul az állam engedménye útján jön létre, és csak addig tart, ameddig azt az állam megengedi. Ennélfogva a szuverénitásnak ilyen csökkenése maga is az államtól ered, az által tett engedmény és végül is az államhoz tér vissza.

XV

Egyébként az emberi jogokat illető okmányoknak jelenleg több fajtáját ismerjük. Ezek egyrészt aszerint különböznek, hogy vajon az emberi jogok általános okmányai-e, vagy csak egy-egy emberi jogra vonatkoznak. Mi itt most másfajta, ettől eltérő megkülönböztetésre gondolunk, nem a generális és speciális kettősségére, hanem aszerinti megkülönböztetésre, hogy az emberi jogok univerzális vagy regionális egyezményeiről van-e szó: elvileg minden országra kiterjedő vagy csak a világ egy meghatározott területére kiterjedő okmányokról (az univerzalitás és a partikularitás különbsége). Napjainkban az Egyesült Nemzetek által elkészített, kibocsátott és az államok többsége által elfogadott univerzális okmányok mellett vannak ugyanis olyan regionális okmányok is, amelyek csak az államok bizonyos, földrajzilag megkülönböztethető csoportjára érvényesek. Így van regionális egyezménye az emberi jogokat illetően az amerikai államoknak, van regionális egyezménye a nyugat-európai államoknak. Felmerül ezzel kapcsolatban az a kérdés, hogy vajon a regionális vagy pedig az univerzális okmányok a célszerűbbek-e.

Erről a kérdésről már más helyütt is szóltunk és ott már kifejtettük, hogy az univerzális okmányok az emberi jogoknak tulajdonképpeni, fő lelőhelyei, míg a regionális okmányoknak csak akkor van értelme, ha azok valami pluszt adnak az emberi jogok általános okmányaihoz, vagy – egészítsük ki az általunk korábban mondottakat – ha valamiben módosítják az univerzális okmányokban biztosított jogokat. Ez azonban egészen nyilvánvalóan arra utal, hogy a regionális okmányok nem lehetnek az emberi jogoknak fő, alapvető okmányai. Ha nem is olyan régen, de nemrégiben Helsinkiben az ott elfogadott Záróokmány egyik alapelvében leszögezték az emberi jogok megtartását is; ez az okmány – minden jelentősége mellett – mégsem minősülhet jogilag másnak, mint egyfajta olyan európai regionális egyezménynek, amelyhez két amerikai állam is csatlakozott, de amely az Egyesült Nemzetek által elfogadott univerzális okmányokhoz képest járadékos, másképpen szólva: származékos, ezért az emberi jogok egész kérdését illetően általában mindig csak az Egyesült Nemzetek Alapokmányába foglalt emberi jogokról, illetve az Egyesült Nemzetek által külön konvenciókba foglalt emberi jogokról van és lehet szó.

Az emberi jogok ilyenképpen a nemzetközi jognak olyan új intézményei, amelyek egyben az államok alkotmányjogának régi intézményei. E két körnek egységét és összhangját okvetlenül meg kell teremteni, vagy pontosabban tudomásul kell venni és állandóan szem előtt tartani, egyébként az emberi jogok megsértésében nem jutunk messzire. Ahogyan korábban kifejtettük, most összegezve megismételjük, hogy az emberi jogok alkotmányos deklarálása és azok nemzetközi jogi megfogalmazása között egy időrendi és egy rangsorbeli eltérés van, illetőleg megsértésükhöz ennek a kettősségnek fel- és elismerése van szükség.

XVI

Témánkat, vagyis az emberi jogok és a szocializmus összefüggésének, viszonyának elemzését fejezzük be a következő elvi tételek hangsúlyozásával, részben megismétlésével.

Az emberi jogok először is univerzális jelenség, és az, amit az Egyesült Nemzetek e tekintetben csinál, az egész világra kiterjedően megszabja az emberi jogoknak azt a

mértékét, amelyet az államoknak tiszteletben kell tartaniok. De ugyanakkor és másrésről nem szabad elfeledni, hogy a világ napjainkban két részre szakadt, és ennél fogva az emberi jogoknak van egy nyugati koncepciója, a másik oldalon pedig van egy keleti koncepció is. Azok a súrlódások, amelyek Nyugat és Kelet között az emberi jogokat illetően felmerülnek, végül is ebből a koncepció-különbségből erednek. De végül hangsúlyozzuk azt is, hogy az emberi jogoknak van olyan vetülete, amely egyaránt érvényes a szocialista és a nyugati országokra. Ugyanakkor kétségtelen, hogy az emberi jogokat itt és ott, egyaránt csakis egységes jelenségként és egységükben helyes szemlélni.

További, szintén említett tételünk, amelyet különösen szeretnénk hangsúlyozni, az alkotmányjog és a nemzetközi jog összefüggése, pontosabban az emberi jogoknak az alkotmányjogban állampolgári jogokként és a nemzetközi jogban emberi jogokként való párhuzamos, egymást kiegészítő, egymást serkentő, egymást keletkeztető és realizáló megjelenése. Aki ezt a tételt feledi, az az emberi jogokat a levegőben libegő olyan intézménynek tekinti, amelynek nincsen társadalmi-állami gyökere.

Ugyancsak lényegi tételünk annak a hangsúlyozása, hogy az emberi jogok minden vonatkozásában politikai intézmény. A jogok az embert mindig és mindenütt politikai lényként veszik számításba; a jogok megadása az államon belül csakúgy politikai ügy, mint a jogok igénylése az állampolgárok vagy a nemzetközi közvélemény által. Az emberi jogok ügye ennél fogva együttesen az állami és a nemzetközi politikának egy része, azoknak egy vonatkozása.

Nem kevésbé jelentős alapvető tételünk, hogy az emberi jogok okvetlenül a belső joghatóság körébe tartoznak, kivéve az olyan eseteket, amikor tömeges megsértésük vagy meg nem tartásuk a nemzetközi békét és a biztonságot veszélyezteti.

Utolsó, itt külön is hangsúlyozandó tételünk pedig az, hogy az emberi jogokat nem lehet pusztán nemzetközi vagy államon belüli jelszónak, üres politikai követelménynek tekinteni, hanem azt olyan intézményszámba kell venni, amelynek megvan a maga érdemi jelentősége minden államban, minden társadalomban, amely akár polgári módra, akár szocialista módra demokratikusnak nevezi és ilyennek tartja is magát.

A HIÁNY ÚJRATERMELESE*

KORNAI JÁNOS

A TÉMA KÖRÜLHATÁROLÁSA

A tanulmány címében szereplő „hiány” szó közismert jelenségcsoportra utal. Valamennyien találkozunk vele mint *fogyasztók*. Noha az elmúlt években sokat javult a fogyasztási javak kínálata, újra és újra „hiánycikkek” zavarják az ellátást. Soktízezen várnak arra, hogy telefonállomást kapjanak, vagy autót vehessenek. A fogyasztásban mutatkozó hiányjelenségek legsúlyosabbika a lakáshiány, amely nyomasztó társadalmi problémává vált.

Nemcsak fogyasztóként, hanem *termelőként* is minduntalan hiányokat tapasztalunk. Nem ritka a fennakadás az anyagok, félkésztermékek, alkatrészek utánpótlásában. Éles formák között jelentkezik az építőipari és szerelési kapacitás hiánya a beruházások megvalósítása során. Mindezekon felül mindinkább a termelés növelésének fékezőjévé válik a munkaerőhiány.

Sok gyakorlati szakember és sok elméleti közgazdász úgy véli: itt sokféle különálló jelenségről van szó. Noha a tünet hasonlít, a kiváltó ok mindegyiknél más és más. Az egyik fajta hiány a tervező hibájából keletkezik, a másik fajtát a terméket kibocsátó gyár vagy az értékesítést végző kereskedelmi vállalat hanyagsága okozta, egy harmadik fajta hiány talán a túl alacsonyan megállapított ár következtében lépett fel és így tovább.

Nézetem szerint valamennyi felsorolt jelenség egy töről fakad; végső soron közös fő okokra vezethető vissza. Ugyanazon általános jelenség különböző konkrét megnyilvánulásaival van dolgunk. Tanulmányom azt helyezi a vizsgálat előterébe, ami e sokféle jelenségben s ezek magyarázatában közös.

A címben szereplő „újratermelés” szó arra utal, hogy nem múló, ideiglenes, alkalmi eseménnyel állunk szemben, hanem olyan jelenségek együttesével, amely meghatározott körülmények között folyamatosan újratermelődik. Nem egyszerűen „a hiány szüli a hiányt”, bár ilyesféle önmozgás-öngerjesztés is szerepet játszik. Meghatározott társadalmi feltételek, a gazdasági mechanizmus bizonyos tulajdonságai, amelyekről mindjárt szó lesz, állandóan újjászülik a hiányt.

A hiány elemzése sokfelé ágazó téma. Egyike a szocialista gazdaság központi problémáinak. Összefügg, akár mint ok, akár mint következmény, a gazdasági élet minden lényeges folyamatával. Átfogó elemzéséhez végig kellene mennünk a közgazdaságtannak szinte minden fejezetén. A jelen rövid tanulmány nem vállalkozhat erre; kénytelen a roppant nagy problémakörnek csupán egy töredékére szorítkozni. Arra törekedtem, hogy ne önkényesen ragadjak ki akármilyen részletkérdéseket, hanem néhány fontos össze-

*A szerző 1978. április 21-én tartott akadémiai székfoglalója.

függésre mutassak rá. Hangsúlyoznom kell azonban, hogy a most következő elemzés nem lép fel sem a teljességnek, sem pedig egy hosszabb, részletesebb gondolatmenet összefoglalásának igényével.

A szocialista gazdaságban fellépő hiány vizsgálatának számos elmélettörténeti előzménye van. Terjedelmi korlátok akadályoznak abban, hogy ezeket részletesen ismeressem és hogy álláspontomat más nézetekkel vitatkozva adjam elő.

Az elemzést eléggé absztrakt síkon végezzük; nem kerül sor a gazdasági valóság részletekbemenő, árnyalt ábrázolására. Az absztrakciók közül külön is kiemelem a következőt: alapjában véve a szocialista gazdaság „klasszikus”, a gazdaságirányítási reformok előtti formájával foglalkozunk. Nem tárgyaljuk részletesen, hogy a magyar gazdasági mechanizmus pillanatnyi állapota mennyiben azonos és mennyiben tér el a „klasszikus” formától.

További egyszerűsítő feltevés: mindvégig eltekintünk a külkereskedelemtől.

A tanulmány első felében *mikro*-, második felében pedig *makro*ökonómiai szemlélettel közelítjük meg vizsgálatunk tárgyát.

Mikro-elemzés

A termelés növelésének háromféle korlátja

Mikro-elemzésünkben a *termelő vállalat*ra összpontosítjuk figyelmünket. Egy percig – a fogalmi tisztázás idejére – nyitva hagyjuk a kérdést, vajon kapitalista vagy szocialista vállalatról van-e szó. Kizárólag a vállalat rövidtávú viselkedésével foglalkozunk. Feltesszük, hogy a vállalat a termelés növelésére törekszik – s nem firtatjuk, milyen motívumok vezetnek ebben. (Pl. felsőbb utasításra vagy saját elhatározásra teszi-e, a nyereség növelése érdekében vagy a vállalati vezetőknek ígért prémium kedvéért, a vevők sürgetésére stb.)

Kérdés: milyen *korlátokba* ütközik a termelés növelésére irányuló törekvés? Akik járatosak a matematikai programozásban, képzeljék maguk elé a vállalati termelés modelljét, amelyben a termelési változókat egyenlőtlenségek korlátozzák. Minden vállalatnál minden pillanatban sokezer korlát létezik. Ha pedig a vállalatok összességét, a népgazdaság egészét tartjuk szem előtt, akkor millió és millió felső korlát határolja be a termelést. A korlátokat három nagy csoportra osztjuk:

1. *Erőforrás korlátok.* A termelési tevékenységek reál input felhasználása nem lépheti túl a reál inputokból rendelkezésre álló erőforrások volumenét. Ezek *fizikai*, műszaki jellegű korlátok: a termelés céljaira pillanatnyilag felhasználható különböző képzettségű munkaerő állománya, a raktárakban található anyagok, félkésztermékek, alkatrészek mennyisége, a műhelyekben üzemeltetésre kész gépek és felszerelések teljesítőképessége, az üzemi épületek hasznosítható térfogata és így tovább.

2. *Keresleti korlátok.* A termékek értékesítése nem lépheti túl a vevőknek – az adott árak mellett mutatkozó – fizetőképes keresletét.

3. *Költségvetési korlátok.* (A mikroökonómiában elterjedt angol kifejezéssel: „budget constraint”). A vállalat pénzbeli kiadásai nem léphetik túl induló pénzkészletének és a termékek értékesítéséből származó bevételeinek összegét. (A hitelekrol később szólnunk majd.)

Valamely gazdasági rendszerre mélyen jellemző, hogy a háromféle korlát közül melyik *effektív*. Az „effektív korlát” jelentésének megvilágításához ismét utalni szeretnénk a matematikai egyenlőtlenség-rendszerek elméletére, így pl. annak a közgazdászok között leginkább ismert alkalmazására, a lineáris programozásra. A programozási feladat megoldásában az eredetileg egyenlőtlenség (esetünkben: felső korlát) formájában megadott korlátozó feltételek egy része egyenlőségre teljesül. A termelés teljes mértékben igénybe veszi egyik vagy másik erőforrást; az értékesítés esetleg elmegy a keresleti határig; a kiadások kimeríthetik a rendelkezésre álló pénzforrást. A megoldásban egyenlőségre teljesülő korlát *effektív*, mert valóban behatárolta a választást. A termelés nagyobb lett volna, ha bele nem ütközik az effektív korlátokba. Más korlátok viszont egyenlőtlenségre teljesülnek („nem merülnek ki”) a programozási feladat megoldásában. Ezek a pillanatnyi megoldás szempontjából *nem effektívek*. Olyanok, mintha ott sem lennének; nem gyakorolnak befolyást a választásra; „redundánsak”.

Mindig a viszonylag szűkebb korlátok effektívek; ezekbe ütközik bele a termelés növelésére irányuló törekvés. A viszonylag tágabb korlátok nem effektívek.

Kereslet korlátos és erőforrásos korlátos rendszer

A korlátok effektivitása szempontjából két „tiszta” típust különböztetünk meg. Az egyik a *kereslet korlátos rendszer*. Ebben a termelés bővítésének korlátja a vevő fizetőképes kereslete. A keresleti korlátok szűkösebbek, mint a fizikai erőforrás korlátok. Az erőforrások rendelkezésre álló mennyisége lehetővé tenné a termelés további növelését. A termelő vállalatok azonban nem élnek ezzel a lehetőséggel, mert a többletet nem látják értékesíthetőnek.

A kapitalizmus, „klasszikus” formájában, *kereslet korlátos rendszer*. Ez az a gazdaság, amellyel Marx foglalkozott a Tőkében, amikor a termelés korlátlan bővítésének tendenciája és a piac korlátozott felvevőképessége közti ellentmondásról írt.¹

Keynes figyelme erre a problémára összpontosult.² Elemezte azokat a lehetőségeket, amelyekkel az effektív kereslet növelhető: így többek között állami beruházásokkal és a magánberuházások ösztönzésével, valamint ezek továbbgyűző, a foglalkoztatottságra és a fogyasztói keresletre gyakorolt áttételes hatásával.

A modern kapitalizmus, főként azoknak az aktív állami beavatkozásoknak a hatására, amelyeket gyakran Keynes nevével fémjeleznek, már nem minősíthető „tiszta” kereslet korlátos rendszernek.

A másik „tiszta” típus az *erőforrás korlátos rendszer*. Itt a termelés bővítésének effektív korlátai a rendelkezésre álló fizikai erőforrások. A *szocialista gazdaság, „klasszikus” formájában, erőforrás korlátos rendszer*.³

¹ Lásd pl. „A termelés kiterjesztése és az értékesítés közötti összeütközés” c. szakaszt a Tőke III. kötetében [11].

² Lásd Keynes [8] „Általános Elmélet”-t.

³ A gondolat felmerült már a húszas évek szovjet közgazdasági vitáiban. Kricman 1925-ben írott tanulmányában a következő összehasonlítást teszi: „... az árukapitalista gazdaságban általános *felesleg*, a proletár-naturális gazdaságban általános *hiány* mutatkozik. (Lásd [10]. Az idézetre Szamuely [13] könyvében figyeltem fel.) Kalecki 1970-ben készült tanulmányában a kapitalizmus és a szocializmus közti lényeges különbségnek minősítette, hogy az erőforrások kihasználási paramétereit előbbi esetben a keresleti, utóbbi esetben a kínálati oldal határozza meg. (Lásd [7]). Hasonló következtetésekhez jut Goldmann és Kouba csehszlovák közgazdászok [5] könyve.

Félreértések elkerülésére: az a megállapítás, hogy egy gazdaság erőforrás korlátos rendszernek minősül, nem jelenti azt, hogy ebben a gazdaságban valamennyi erőforrás minden pillanatban 100 százalékig ki van használva. A termelésben rövid távon többé-kevésbé szigorú *komplementaritás* érvényesül. A technológia adott; a különböző ráfordításokat rögzített arányokban kell kombinálni. Ha tehát valamelyik erőforrás pillanatnyilag szűk keresztmetszetnek bizonyulna, akkor ugyanabban az időpontban a többi komplementer erőforrás részben vagy egészen kihasználatlan marad. A műhelyben munka nélkül vesztgel a munkások egy része, ha éppen nincs kéznél anyag, amit feldolgozhatna, hiányzik egy alkatrész a szereléshez, vagy áramszünet van. Vagy megfordítva: volna anyag, de nem dolgozzák fel, mert a munkás, akire ez a feladat várna, nem jelent meg a munkahelyén. A szűk keresztmetszetet képező erőforrásból hiány, a komplementer erőforrásokból pedig felesleg mutatkozik. *A hiány és a felesleg tehát – a termelés egészét és hosszabb időszakot tekintve – nem egymást kizáró jelenségek, hanem szükségképpen együtt mutatkoznak.*

A mérésről

A hiány és a felesleg együttes jelentkezéséből fontos következtetés adódik. Arra a kérdésre, vajon valamelyik konkrét gazdaság kereslet korlátosnak vagy erőforrás korlátosnak minősül-e, nem válaszolhatunk annak alapján, hogy megfigyeljük „feleslegeit”, az erőforrások kihasználatlanságát. Lehetséges, de korántsem biztos, hogy két konkrét valóságos gazdaságot – egy erőforrás korlátosat és egy kereslet korlátosat – összehasonlítva okvetlenül előbbiben lesz magasabb az erőforrások átlagos kihasználása. A megkülönböztetés kizárólagos kritériuma az, hogy *mi volt az effektív korlát a termelés elemi eseményeiben*. Ha az elemi események túlnyomó nagy részében a keresleti korlát volt effektív és a fizikai erőforrás korlátok nem voltak effektívek, akkor kereslet korlátos rendszerrel állunk szemben. Ha viszont az elemi események túlnyomó részében fordított volt a helyzet, azaz a termelés minduntalan fizikai szűk keresztmetszetekbe ütközött, akkor erőforrás korlátosnak minősül.

Ez elvezet a *mérés* problémáihoz. A „hiány” nem írható le egyetlen nagy makroaggregátummal. Nem fejezhető ki a gazdasági egységek elkölthetetlen vagy pillanatnyilag elkölthetetlen vásárló erejének összegezésével. Annál kevésbé, mert amennyiben a hiány krónikussá válik, a gazdasági egységek viselkedése bizonyos mértékig alkalmazkodik a helyzethez. Megszokottá válik, hogy a kívánt, de éppen nem kapható terméket vagy szolgáltatást mással pótolják, azaz *kényszerhelyettesítést* hajtsanak végre. A kényszerhelyettesítés, kényszerköltés folyamatosan lecsapolja azt a vásárlóerőt, amelyet tulajdonosa nem tud eredeti vételi szándékának megfelelően elkölteni. Ezért nem operacionális nagyság a pénzben mért aggregált „túlkereslet”.⁴

A „hiány” *millió szubmikroszintű elemi gazdasági esemény együttese*. Néhány példát hozunk fel ezekre. (Itt most, a teljesség kedvéért, a termelő vállalatok mellett megemlítjük a közületeket és a háztartásokat is.)

⁴Ez az egyik (bár nem egyedüli) lényeges kérdés, amelyben gondolatmenetem eltér attól az elemzéstől, amelyet az ún. „disequilibrium elmélet” ad a szocialista gazdaságban mutatkozó hiányjelenségekről. (Lásd pl. Barro-Grossman [2].)

— Valahol valamilyen termék vagy szolgáltatás nem kapható, amikor a vevő vállalat, közület vagy háztartás éppen itt, éppen ezt a terméket vagy szolgáltatást szeretné megvenni.

— Valamelyik input nem áll rendelkezésre a műhelyben vagy a közület helyiségében, amikor a vállalatnak vagy közületnek éppen erre az inputra lenne szüksége tevékenységéhez.

— A vállalat, a közület vagy a háztartás — a pillanatnyi hiány következményeinek enyhítésére — rögtönzött kényszer-adaptációt hajt végre. Ez megtörténhet akár a vételi aktusnál, akár pedig a felhasználás során. Pl. a hiányzó terméket vagy szolgáltatást mással (rosszabbal vagy drágábbal) helyettesíti.

Krónikus hiány esetén minden pillanatban ezernyi vagy százezernyi ilyesféle vagy ezekkel rokon *elemi hiány-esemény* megy végbe. A hiány *intenzitása* attól függ, hogy ezek az elemi hiány-események mennyire gyakoriak; továbbá attól, hogy csupán aránylag enyhe következményekkel járó hiány-események fordulnak-e elő gyakran, vagy pedig sokszor zajlanak le súlyos következményekkel járó elemi hiány-események is.

Sztochasztikus tömegjelenségről lévén szó, ez *statisztikus leírással* jellemezhető. Egy-egy elemi hiány-esemény ugyan megbízhatóan megfigyelhető, de nyilván lehetetlen kivétel nélkül valamennyit megfigyelni és regisztrálni. A teljeskörű mérés azonban gyakorlati célokra megfelelően pótolható azzal, hogy az elemi hiány-események reprezentatív mintáit figyeljük meg, s megállapítjuk egyes jellegzetes hiány-események gyakoriságát.

Az elmondottakból következik, hogy a hiány intenzitása nem mérhető egyetlen összefoglaló skálán, hanem *különböző hiány-indikátorokból képzett vektorral* kell jellemeznünk. Egy-egy hiány-indikátor megadhatja pl. egy-egy jellegzetes hiány-esemény-fajta előfordulásának gyakoriságát.⁵

A termeléshez visszatérve, a fenti gondolatmenet alapján azonos tartalmú kifejezéseként használhatjuk a következő két kijelentést: „a termelés gyakran ütközik erőforrás korlátaiba, fizikai szűk keresztmetszetekbe” és „intenzív hiány van inputokból a termelésben”.

Kemény vagy puha költségvetési korlát

Most pedig, a méréssel kapcsolatos kitérő után, kanyarodjunk vissza a termelés korlátaival. Eddig még nem beszéltünk a harmadik kategóriáról, a *költségvetési korlátról*. Ezzel kapcsolatban bevezetünk egy minősítést, amely eddig nem volt szokványos a mikroökonómiában: megkülönböztetjük egymástól a kemény és a puha költségvetési korlátot.

A költségvetési korlát *kemény*, ha vas szigorral érvényre jut: a vállalat csak annyit költ, amennyi pénzzel rendelkezik. Értékesítési bevételeiből kell fedeznie kiadásait. Joga van hitelt felvenni, de a bank csak „konzervatív”, „ortodox” feltételek mellett hajlandó hitelezni. Ez tehát kizárólag előleg lehet későbbi értékesítési bevételekre.

A költségvetési korlát *puha*, ha a fenti elvek nem érvényesülnek következetesen.

A korlát keménysége-puhasága közvetve állapítható meg, mégpedig két jelenség megfigyelésén keresztül.

⁵ Csupán érzékeltetni szerettem volna, mit jelent a „hiány intenzitásának” kategóriája. A mérés problémáinak további részletezésére terjedelmi okok miatt itt nem kerülhet sor.

Az egyik: az életbenmaradás, a nehézségek *túlélése*. A költségvetési korlát kemény, ha a vállalat súlyosabb pénzügyi nehézségek következtében csődbe kerül, tönkremegy. A szó szoros értelmében belepusztul, mégpedig tekintet nélkül arra, vajon saját mulasztásai következtében került-e bajba, vagy a tőle független külső körülmények szerencsétlen összejátszása miatt. A költségvetési korlát puha, ha az állam ilyen esetekben kihúzza a bajból. Sokféle eszköz adódik erre. Szubvenció; egyedi kivételezés adók vagy más kózzterhek fizetése alól, ezek teljes vagy részleges elengedése, az esedékes fizetési kötelezettség elhalasztása; valamely input államilag rögzített árából adott engedmény; az eladási ár nyílt felemelése vagy burkolt áremelés eltűrése; puha feltételek mellett nyújtott hitel, az esedékes hiteltörlesztés prolongálása és így tovább. Az állam univerzális biztosító intézet, amely minden veszteségért előbb-utóbb kárpótolja a károsultakat. A vállalat túlélése automatikusan garantált.

A másik jelenség, amelyből közvetve következtethetünk a költségvetési korlát keménységére-puhaságára, a vállalat *növekedése*. A költségvetési korlát kemény, ha növekedése saját pénzügyi helyzetétől függ. Tehát egyrészt attól, hogy mennyi megtakarítást halmozott fel korábbi nyereségeiből. Másrészt pedig attól, hogy – kemény, „konzervatív” feltételek mellett – hajlandó-e hitelt felvenni és képes-e hitelt kapni beruházási célokra. Ez pénzügyi helyzetének kilátásain és a beruházás várható jövedelmezőségén múlik. Ha a beruházás pénzügyileg kudarcot vall, akkor ez a vállalat tönkremenéséhez vezethet. A költségvetési korlát puha, ha a vállalat növekedése elszakad jelenlegi és a jövőben várható pénzügyi helyzetétől. Nincsen beruházási kudarc; a súlyos veszteséggel járó beruházást is túléli a vállalat.

Amit itt a költségvetési korlát keménységének nevezek, nem azonos azzal, amit a gazdaságirányítási reformokról szóló vitákban a „vállalat nyereségérdekeltségének” szoktak hívni. A nyereségérdekeltség – pl. a vállalati vezetők és dolgozók részesedése a nyereségben – összefér a költségvetési korlát puhaságával. Ilyenkor a vállalat vezetői éppen azért kérnek pénzügyi támogatást a felsőbb szervektől, hogy még veszteségek esetén is hozzájussanak a dolgozók (és esetleg ők maguk is) a szokásos nyereségrészesedéshez.

A kemény költségvetési korlát effektív, abban az értelemben, ahogy azt korábban tisztáztuk. Behatárolja a cselekvést, a választás szabadságát. „Csak annyit költhetünk, amennyi pénzünk van.” – „Ha rosszul ruházunk be, belepusztulhatunk.”

A puha költségvetési korlát nem effektív. A vállalat pénzügyi helyzete nem határolja be a cselekvést. A pénz passzív szerepet játszik csak. „Kerül, amibe kerül.” – „Fő, hogy előteremtsük az anyagot, a kapacitást, a pénzt majd csak megszerezzük hozzá.” – „Ha már van kivitelezőnk, csak nem állítjuk le a beruházást azért, mert nincs rá pénz.” – „Ha van is veszteség, majd a költségvetés átvállalja.”

A gazdasági közgondolkodásnak ezek a sztereotípiái érzékeltetik: a költségvetési korlát keménysége vagy puhasága *magatartást, viselkedési szabályosságot* tükröz. Nem szabad összetévesztenünk a pénzügyi mérleg könyvelői kategóriájával. Ez utóbbi *ex post* identitás. Értelemszerűen mindenkor érvényes összefüggés: a záró és nyitó pénzkészlet különbsége azonos a bevételek és kiadások különbségével. Ezzel szemben a költségvetési korlát – ha kemény és ezáltal effektív – *ex ante* szabályosság, amely befolyást gyakorol a vállalati döntésre.

Éppen mert *ex ante* korlátról van szó, összefügg a vállalati döntést hozó *anticipációval*.⁶ Ezek nem egyetlen esemény, s nem is csak a vezető saját vállalatánál szerzett tapasztalata alapján alakulnak ki, hanem huzamosabb idő alatt, széles körű tapasztalatok általánosítása nyomán. Ha soha vagy szinte soha sem húznak ki egyetlen vállalatot sem a pénzügyi csődből, akkor a vállalati vezető a maga esetére vonatkoztatva is erre számít. Keménynek tekinti a költségvetési korlátot és ehhez igazítja cselekedeteit. Ha gyakoribbá válik a veszteségek kompenzálása; ha többször és több helyen kezd elszakadni a vállalat növekedése a vállalat pénzügyi helyzetétől, akkor a vállalati vezető azt érezheti: megnőtt a valószínűsége annak, hogy az ő vállalata is túlélne a költségvetési korlát túllépését vagy egy hibás beruházás okozta pénzügyi kudarcot. Bizonyos határon felül pedig már szinte 100 százalékos valószínűséggel bízhat a vezető abban, hogy vállalatának túlélése garantálva van; kibír minden veszteséget és beruházási pénzügyi kudarcot. Ha a vállalati vezetők túlnyomó többségének ez a jövőre vonatkozó anticipációja, akkor már elmondható: a költségvetési korlát teljesen puha.⁷

A szocialista gazdaság „klasszikus” formájában a költségvetési korlát puha. Úgy tűnik, hogy a gazdaságirányítási reformok, noha több szocialista országban, köztük Magyarországon is meghonosították a nyereségrészesedést, nem vezettek el a költségvetési korlát megkeményítéséhez, nem változtatták effektív korláttá.

A vállalati kereslet

Szoros oksági kapcsolat van a vállalati költségvetési korlát keménysége-puhasága és a korábban tárgyalt két feltételcsoport, az erőforrás korlátok és a keresleti korlátok effektivitása között.

Puha költségvetési korlát esetén megszűnik, vagy majdnem teljesen megszűnik a vállalat érzékenysége a költségek iránt. A költségek emelkedése legfeljebb átmeneti, s előbb-utóbb bizonyára leküzdhető nehézségeket okoz csak. A vállalati kereslet *inelasztikussá* válik mind a vásárolni szándékozott inputok árai, mind pedig saját jövedelme, pénzügyi helyzete tekintetében. Más szóval az inputok iránti vállalati kereslet elrugaszkodna — matematikai értelemben — a végtelen felé. Ha valami visszatartja attól, hogy „végtelen” kereslettel lépjen fel, akkor ez leginkább a következő két tényező:

— Noha szívesen halmozna fel minél több anyagot, félkészterméket, alkatrészt, raktárainak befogadóképessége korlátozott.

— A közvélemény és a felsőbb szervek elítélik a „halmozást”, ideértve még — a fentiekén kívül — a munkaerő „tartálékolását” is. Kedvezőbb benyomást kelt és ezért „taktikailag” előnyösebb némi önmérsékletet tanúsítani az igények meghatározásánál.

Ezeket a visszafogó tényezőket tartjuk szem előtt, amikor így fogalmazunk: *a vállalat kereslete inputok iránt majdnem-telíthetetlen.* A vállalati kereslet okvetlenül

⁶ Az angol „expectation” szó fordításaképpen használjuk. Nincs pontos magyar megfelelője; a leginkább elterjedt „várakozás” vagy „elvárás” kifejezések nem találók. Ezért választottam inkább az idegen, de legalább pontos anticipáció szót.

⁷ Ezzel a rövid leírással érzékeltetni akartuk, hogy a) az anticipációk formálódása ismétlődő események sztochasztikus tulajdonságainak megfigyelésén és szubjektív értékelésén alapul, és b) a keménység-puhaság foka tulajdonképp folytonos skálán mérhető, s nem csupán a két végletes eset létezik.

elmegy az inputok kínálati korlátjáig. Ezért a rendszer a vállalközi input-output kapcsolatok szférájában erőforrás korlátossá válik.⁸

Térjünk át a kemény költségvetési korlát esetére. Ilyenkor a vállalat önként korlátozza keresletét. Az inputok iránti vállalati kereslet függ azok vételárától és függ a vevő pénzügyi helyzetétől. Mindaz a megállapítás, amelyet jól ismerünk a kereslet elméletéből, érvényes (és csak akkor érvényes), ha a vevő költségvetési korlátja kemény.⁹

A vállalat mint vevő kész önként tartózkodni attól, hogy túl sok anyagot vásároljon és halmozzon fel, túl sok munkást szerződtessen, túl nagy beruházásokba kezdjen bele. „Túl sok”, „túl nagy” abban az értelemben, hogy esetleg eladói szerepkörben értékesítési-keresleti korlátba ütközik, s akkor a kiadás utólag nem igazolódik; veszteséggé válhat, ami végül is csődhöz vezethet. Óvatosságnak kell tehát lennie kereslete kialakításánál, mert az „elszakadás” kockázattal jár és veszélyeztetheti a vállalat létét.

Mindez végiggyűrűzik a vállalközi kapcsolatokon. Valamennyi vállalat vevő és eladó egyszerre. A vevő vállalat keresletét bekorlátozza a kemény költségvetési korlát. Az eladó vállalat eladását (s ezen keresztül termelését) pedig behatárolja a vevők keresleti korlátja. Eljutottunk a kereslet korlátos rendszerhez.

Gondolatmenetünk rendkívül sok egyszerűsítést tartalmazott – nincs terünk itt finomabb, teljesebb leíráshoz. Mindenesetre a mikro-apparátus együtt áll ahhoz, hogy megvizsgáljunk néhány makro-összefüggést.

Makro-elemzés

Egyszerűsítő feltevések

Mondanivalómat egyszerű modell segítségével szeretném előadni. Előjáróban ismeretemet a legfontosabb feltevéseket.

1. A szocialista gazdaság „klasszikus” formáját tartjuk szem előtt.
2. Rövidtávú elemzést végzünk.
3. Stacionér gazdaságot írunk le.
4. Csak raktározható termékekkel foglalkozunk, a szolgáltatásoktól eltekintünk.
5. A gazdaságot két szektorra bontjuk: a vállalatok és a háztartások szektorára. A közületi szektortól eltekintünk (bár egy-két helyen utalni fogunk szerepére).
6. Amint a tanulmány bevezetőjében is jeleztük: eltekintünk a külkereskedelemtől.
7. A termelést a reprodukciós elméletből ismert két osztályra bontjuk: termelőeszközök és fogyasztási cikkek termelésére. Feltesszük, hogy a fogyasztási cikkek kizárólagos vevője a háztartási szektor, amely minden fogyasztási cikket pénzért vesz meg. Tehát eltekintünk a lakosság számára természetben juttatott kollektív fogyasztástól. A termelőeszközök vásárlója a vállalati szektor, annak mind I., mind II. osztálya.

⁸ Az elemzés sem itt, sem később, a kemény költségvetési korlát esetében nem teljes. Egyelőre kizárólag a vállalközi kapcsolatokra szorítkozik, s eltekintünk a háztartások és közületek keresletétől. A tanulmány második felében róluk is szó lesz.

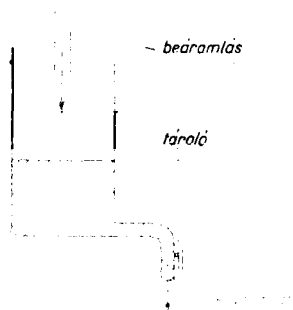
⁹ Puha költségvetési korlát esetén érvényét veszti az ún. *Walras-törvény*, amelynek központi szerepe van az áralakulás és a piac matematikai-közgazdasági elméletében. (A Walras-törvényről lásd Arrow–Hahn [1], Mátyás [12].)

Igazolható, hogy az alábbiakban közölt megállapítások helytállóak lennének kevésbé megszorító, általánosabb feltevések mellett is. Terjedelmi korlátok miatt azonban nem végezhetjük el a feltevések lazítását.

A modell kialakításánál elsősorban szemléletességre törekedtem. Ezért nem matematikai, hanem „képszerű” alakban ismertetem. *Hidraulikai analógiát* alkalmazunk: a termékek áramlását folyadék (pl. víz) áramlása jelképezi, raktározásukat pedig a folyadék tárolása. Az analógia nem új. A londoni közgazdasági egyetemen évtizedekkel ezelőtt mutatták be a *Phillips-gépet*. Ez igazi analóg modell volt, amely valóságos folyadék-áramlásokkal szemléltette a keynes-i makroökonómia stock- és flow-változói közti összefüggéseket.¹⁰ Mi most ábrákkal pótoljuk a „kézzel fogható” analóg modellt.

A II. osztály víztárolója

A rendszer leírását a II. osztály kibocsátását raktározó *II. tároló* bemutatásával kezdjük. (Lásd az *1. ábrát*.) Ezt úgy értelmezhetjük, mintha a II. osztályhoz tartozó vállalatok valamennyi terméke ide áramlana, előállítása után, de még a háztartásoknak



1. ábra. A II. tároló

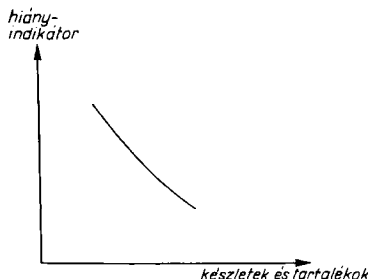
való átadás előtt. Mintha csak — makro-szemléletünknek megfelelően — egyetlen óriás raktárban gyűlné fel a fogyasztási cikket gyártó vállalatok összes késztermék készlete és a kereskedelembe felhalmozódott áru.

Egyelőre feltesszük, hogy a II. tárolót tökéletesen elszigetelték az I. osztály tárolójától, amelyről később szólunk majd.

Mitől függ, hol lesz a tároló vízszintje (azaz mekkora lesz a fogyasztási késztermékek készlete)? Nyilván a be- és kiáramlás arányaitól. Tekintsük most adottnak a beáramlás rátáját, vagyis az időegység alatt ideömlő terméktömeg mennyiségét. Ez esetben a vízszint attól függ, mekkora nyílást enged az odaszerelt *csap*. Ez a csap a fogyasztói árszínvonal és a háztartási nomináljövedelem változtatásával szabályozható. Közismert

¹⁰ Ugyanaz az *A. W. Philips* szerkesztette a modellt, az oktatás segédeszközeként, akinek nevét később a munkanélküliség és az infláció összefüggését leíró „Phillips-görbe” tette ismertté. Míg a Phillips-gép a *nyomás* által megmozgatott folyadék áramlását mutatta be, a jelen tanulmány a *szívás* által mozgatott áramlással foglalkozik. (A két kifejezés magyarázatát lásd [9].)

elemi makroökonómiai összefüggések érvényesülnek itt. A nyílás szélesebbé válik, ha adott fogyasztói árszínvonal mellett nő a nomináljövedelem, vagy ha adott nomináljövedelem mellett csökken a fogyasztói árszínvonal. A vízszint csökkenni kezd, s ha a kiáramlás huzamos időn át gyorsabb, mint a beáramlás, akkor a készlet teljesen lepad. A fogyasztóhoz ekkor csak minden pillanatban annyi áru kerülhet el, amennyi éppen elhagyta a termelést. S megfordítva, a nyílás összeszűkül, ha adott fogyasztói árszínvonal mellett a háztartási nomináljövedelem csökken, vagy ha adott nomináljövedelem mellett nő a fogyasztói árszínvonal. A vízszint emelkedik a tárolóban, azaz a fogyasztási cikkek készlete felduzzad.



2. ábra. Összefüggés a hiány intenzitása és a készletek és tartalékok mennyisége között

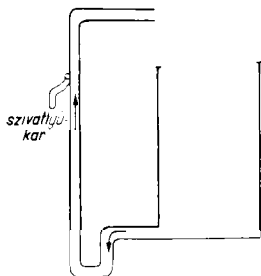
A csap azért képes működni, mert a háztartás költségvetési korlátja kemény. A fogyasztó csak annyit vásárolhat, amennyire pénzéből telik (a szándékolt megtakarítások levonása után).

Itt álljunk meg egy pillanatra, mert szólnunk kell a tároló vízszintjének jelentőségéről. *Szoros negatív kapcsolat van* – ceteris paribus, a rendszer adott szervezettsége, a termelés és a kereskedelem adott adaptív tulajdonságai mellett – *egyfelől a készletek és tartalékok, másfelől a hiány intenzitása között.* (A kapcsolatot a 2. ábra szemlélteti.) Az összefüggés elméletileg szigorúan bizonyítható, s empirikusan is alátámasztható. Most azonban csak annyit tehetünk, hogy intuitíve érzékeltetjük az állítás igazát. Gondoljunk mindennapos vásárlói tapasztalatunkra. Ha konkrét vételi szándékkal indulunk vásárlási körutunkra, s a boltok polcai, raktárai tele vannak áruval, nagy valószínűséggel számíthatunk arra, hogy már az első helyen vagy aránylag rövid keresés után megtaláljuk azt, amit venni akartunk. Ha viszont eléggé üresek a polcok és a raktárak, akkor könnyen bekövetkezik, hogy nem is egy, de több helyen közlik velünk: éppen „hiánycikk” az, amit keresünk. Csupán sztochasztikus összefüggésről van szó. A nagyobb készlet sem garantálja minden vételi szándék pontos és azonnali kielégítését, csupán csökkenti a hiány-jelenségek bekövetkeztésének valószínűségét.

Ennek a gondolatmenetnek az alapján állítjuk azt, hogy – az eddig ismertetett feltevések mellett – a fogyasztói árszínvonal és a nomináljövedelem (a „csap”) szabályozza a fogyasztási cikkek készleteinek és tartalékainak volumenét (a „vízszintet”), s ezen keresztül a fogyasztási piacon mutatkozó hiányjelenségek intenzitását.

Az I. osztály víztárolója

A 3. ábrán mutatjuk be az I. tárolót. Ezt is – makro-szemléletünknek megfelelően – hatalmas átmeneti raktárnak foghatjuk fel. Ide áramlik minden termelőeszköz, amelyet az I. osztály bármely vállalata előállított, hogy azután innét kerüljön tovább az I. és II. osztály azon vállalataihoz, amelyek inputként használják fel.



3. ábra. Az I. tároló

Amint már említettük, egyelőre feltettük, hogy ezt a tárolót tökéletesen elszigetelték a II. tárolótól.

A két tárolót összehasonlítva feltűnő különbség látszik: az I. tárolón nincsen csap. *A vállalati szektor költségvetési korlátja puha.* Ebből a tárolóból szabadon áramlik ki a folyadék: a vevők (azaz az I. és II. osztályhoz tartozó vállalatok) keresletét nem korlátozza fizetőképességük. Sőt, nem is elég azt hangsúlyoznunk, hogy nincsen csap. Az ábrán szivattyúkat láthatunk, amelyek kipumpálják a folyadékot a tárolóból. A tároló üres: azaz nincsenek készletek és tartalékok termelőeszközökből, s ezzel együtt intenzív hiányjelenségek mutatkoznak a termelésben. A kiürült I. tároló felel meg (makro-szinten s a hidraulikai analógia keretei között) ugyanannak az állapotnak, amit a tanulmány első felében, mikro-szinten így nevezünk: „a termelés folytonosan beleütközik az erőforrás korlátokba”.

Mielőtt a szivattyúkról szólnánk, egy megjegyzést kell tennem. Ne feledkezzünk meg a mikro-elemzés egyik fontos tanulságáról: rendszerint egyszerre mutatkozik hiány és felesleg. A hidraulika analógia világában maradvá azt mondhatnánk: a tárolónak nem tökéletesen sima a fenéke. Ha közelebbről megnézzük (lásd 4. ábra), azt látjuk: tele van horpadásokkal, amelyekben megreked a folyadék. Ráadásul nem is víz áramlik itt, hanem valamiféle kevésbé folyékony anyag, amely odatapad a tároló falához és fenekéhez. A képletes beszédről a gazdasági valóságra áttérve: a rendszer folyamatai *súrlódások* közepebbe mennek végbe. Az alkalmazkodás késleltetéseivel és sok hibával zajlik. Ezért a *kiszivattyúzó hatások ellenére leülepedhetnek eladatlan készletek, kihasználatlanul maradhatnak erőforrások.*

Most azonban, az egyszerűség kedvéért, tekintsünk el a súrlódások következményeitől, s térjünk vissza az elnagyoltabb makro-képhez. Ott tartottunk, hogy a szivattyúk többé-kevésbé kipumpálják a rendszer tartalékait; a hiány igen intenzív.

A szivattyúk hajtóerői

A szivattyúkarokat mozgató hajtóerők közül kettőt emelek ki.

Az egyiket, a gazdasági életben elterjedt kifejezéssel, így nevezhetnénk el: *a mennyiségi hajsza*.



4. ábra. Feleslegek leülpedése

• A termelés volumenének hajszolására készíthetnek a túlfeszített központi tervek, amelyek végrehajtása érdekében magas termelési előirányzatok teljesítésére utasítják a vállalatokat. Közismert, hogy a tervutasításos mechanizmus „klasszikus” formájában elsősorban a termelés mennyiségének növelésére ösztönözték a vállalati vezetőket. A jelenség azonban nem kötődik okvetlenül az utasításhoz, mint a központot és a vállalatot összekapcsoló áttételek egyik lehetséges típusához. Hasonló hatás érvényesülhet akkor is, ha a felsőbb szerv nem ad utasítást, csupán nyomatékosan közli elvárásait. Akár ez, akár amaz a központ és a vállalat közti transzmisszió formája, a terv túlfeszítettsége mindenképpen azt jelenti, hogy a vállalatból több outputot kívánnak kihozni, mint amennyi – adott szervezethez, adott adaptációs készség mellett – az erőforrásokból kihozható. Ilyen körülmények közt létre kell jönnie az „erőforrás korlátba ütközés” jelenségének, amelyről a tanulmány első felében szoltunk.

Nem lenne azonban helyes a mennyiségi hajsza jelenségét kizárólag a központi tervek feszítettségéből levezetni. Kialakulhat akkor is, ha a központi terv józanabb, mérsékeltebb. *Létezik a hiánynak decentralizált, autonóm mechanizmusa is*. Ez mindig hozzájárult a központilag gerjesztett hiányhoz, s uralkodóvá válhat, ha a központi gazdaságpolitika nem indukál (vagy kevésbé indukál) hiányt.

Ezzel kapcsolatban emlékeztetek a tanulmány első felében előadott mikro-elemzésre. A puha költségvetési korlát következtében a vállalat a *vevő* szerepkörében majdnem-kielégíthetetlen kereslettel lép fel. Bármekkora is az erőforrások, az inputok pillanatnyi kínálata, mindig azt érzi, hogy kevés van belőlük. Türelmetlen; sürgeti a termelőt, saját szavaival vagy a felsőbb szerveket segítségül hívja.

S most gondoljuk át a másik szerepkört: a vállalatot *eladói* funkciójában. Valóságosan vagy képletesen sorban állnak előtte a vevők; türelmetlenkednek, sürgetik. Még ha nem is kap rá utasítást, önszántából is sietni, kapkodni kezd, hajszolja a több termelést, hogy minél előbb kielégíthesse a türelmetlen vevőt. Ehhez azonban magának is több inputra van szüksége. S már benne is vagyunk *a hiány öngerjesztő bűvös körében*.

Ráadásul a krónikus hiány, az erőforrás korlátokba, a fizikai szűk keresztmetszetekbe való ismételt bele-beleütközés bizonytalan helyzetet teremt az anyagok utánpótlásában. Ez halmozási, „tartálékolási” tendenciát szül. Miközben mindenütt lepadnak az output-készletek, minden termelő igyekszik felduzzasztani input-készleteit. A halmozási tendencia tovább erősíti a hiány öngerjesztését.

Elmondhatjuk tehát: *a hiány szüli a hiányt*.

A szivattyúzás másik fő hajtóereje az *expanziós kényszer*. Ez — hasonlóképpen, mint a rövidtávú döntés, a folyó termelés esetében — kialakulhat a központi beruházási tervek túlfeszítettsége következtében. Ha a gazdaságpolitika erőltetett ütemben kívánja növelni a termelést, akkor olyan beruházási előirányzatokat szab meg, amelyek input igénye túllépi a rendelkezésre álló beruházási javak kínálatát. A beruházási akciók végrehajtása is folytonosan beleütközik a beruházások fizikai erőforrásainak korlátaiba.

Akárcsak az előbb, a folyó termelésről szólva, most is megállapíthatjuk: az *expanziós törekvést* nem kell utasításokkal rákényszeríteni a gazdasági irányítás közép- és alsófokú intézményeire és a vállalatokra. Ez *belső kényszer*. *Kivétel nélkül minden vállalat növekedni akar*, s „érdekképviselőtük”, az irányító szerv is a rábizott szektor növekedését kívánja. Általános a *beruházási éhség*, amely — ha valahol pillanatnyilag, egy-egy beruházási akció megemésztése közben, le is csillapodik — újra és újra feltámad.¹¹

Számos motívum hívja életre az *expanzió* *belső kényszerét*, s vele a *beruházási éhséget*. A legfontosabb ezek közül az *azonosulás* a vállalattal vagy — felsőbb szerv esetén — az irányítása alá tartozó szektorral. Minden vezető mélyen meg van győződve arról, hogy a reábizott egység tevékenysége társadalmilag fontos. Érzékeli, hogy kibocsátásából hiány van. Ezért jogosnak és sürgősnek tekinti az *expanziót*. Megint csak a hiány öngerjesztő mechanizmusát látjuk, de most a hosszútávú döntések szférájában. A hiány érzékelése erősíti az *expanziós kényszert*, a *beruházási éhséget*; az *expanziós kényszer*, a *beruházási éhség* pedig növeli a hiányt.

Nem elég azonban csak azt felismernünk, mi az a pozitív motívum, ami *expanzióra*, *beruházásra* késztet. Talán még fontosabb azt megértenünk, hogy — puha költségvetési korlát esetén — *semmi sem tartja vissza* a vállalatot a *beruházástól*. A *beruházási rizikó* megszűnt, pénzügyi kudarc lehetetlen. Nincsen olyan vállalat, amely számára *beruházási lehetőséget* kínálnának, s azt ő önszántából visszautasítaná. Ez a leglényegesebb különbség aközött a kétféle társadalmi helyzet között, amit most mi itt leírunk, s amellyel — mondjuk — *Keynes* foglalkozott a maga korában. Az ő problémája az volt, hogyan lehet az óvatoskodó, kudarcától féltő *beruházási kedvet* ösztönözni és, legalábbis részben, állami *beruházásokkal* kipótolni. Mi viszont olyan vállalattal állunk szemben, amelyben fékezhetetlen a „*beruházási kedv*”.

Sajátos *beruházási pénz-illúzió* alakul ki. Az a látszat, mintha pénzbeli *beruházási kereteket*, *beruházási vásárlóerőt* osztanának szét a központi szervek: a tervhivatal, a pénzügyi hatóságok, a bankok. Valójában *kezdési engedélyeket* allokálnak, a *beruházás fizikai akcióinak* megindítására. Ha pedig az akció megkezdődött, az többet nem állhat le — akkor sem, ha sokkal több pénzbe kerül, mint eredetileg előirányozták. A *beruházási vásárlóerő* passzívan hozzáigazodik a *beruházási akció fizikai ráfordításai* által létrehívott *pénz-igényhez*. A *beruházás költségvetési korlátja* is puha, nem effektív.

Összefoglalólag megállapíthatjuk: a mennyiségi hajsza majdnem-telíthetetlen keresletet teremt a folyó termelés inputjai iránt, az *expanziós kényszer* pedig majdnem-telíthetetlen keresletet a *beruházási javak* iránt.

¹¹ A *beruházások szabályozási mechanizmusának* jellemzéséhez felhasználtam *Bauer T.* [3] kutatásait.

Rövid kitérőként megemlítem: a *közületek* szerepe – az itt vizsgált folyamatok szempontjából – hasonló a vállalatokéhoz. Náluk is ismeretesebb a mennyiségi hajszja tünetei, ott is érvényesül expanziós kényszer.¹² Így tehát ők is „szivattyúznak”.

Már eddig is érintettük a kérdést: tulajdonképpen ki kezeli a szivattyúkat? Ha – amint arra már rámutattam – a központi gazdaságpolitika áll a mennyiségi hajszja és az erőltetett ütemű expanzió élén, akkor ez persze nagyon felerősíti a szivattyúzás hatását. De még ha a központi gazdaságpolitika visszafogottabb is, akkor is van száz és száz közép- és alsófokú irányító szerv, ezer és ezer vállalat és közület, amelynek kezében ott a pumpa. Nehéz őket önmérsékletre inteni. Ha bárki lanyhábban szivattyúzna is – a többiek elszívják azt, ami esetleg neki jutott volna. Miközben egyetlen vállalat, közület, egyetlen irányító szerv vezetője sem örül a hiány következményeinek, mégis úgy érzi: ő a maga részéről nem hagyhatja abba; pumpálnia kell.

Lékek, átszivárgás

Elemzésünk következő lépése: feloldjuk a feltevést, hogy a két tárolót tökéletesen elszigetelték egymástól. Pillantsunk az 5. ábrára, amely immár egymás mellett mutatja a két tárolót. Közös oldalfalukon *lékek* vannak, amelyeken a folyadék *átszivárog*. Az analógiáról a gazdasági valóságra váltva: nincsen két különálló, egymástól hermetikusan elzárt piac, amely közül az egyiket kizárólag a háztartás vásárolna, a másikon pedig kizárólag a vállalat. A kétféle vevő versenyez egymással ugyanazért a kínálatért.¹³

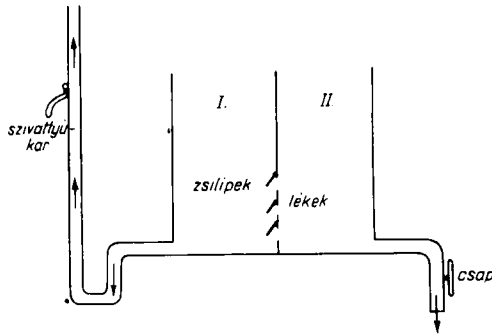
A léken át mindkét irányban folyhat a víz. S ez valóban meg is történhet a gazdaságban. (Pl. a magán autótulajdonosok elvásárolják az alkatrészt a vállalati autók elől – vagy megfordítva.) De ha fenn is áll a szimmetria lehetősége, a gyakorlatban az áramlás tényleges iránya rendszerint aszimmetrikus: a vállalati szektor *átszivattyúzás*t végez a maga javára.

Ne feledjük el, hogy a jobb oldalon, a II. tároló kiömlőnyílásán csap van, a bal oldalon viszont nincsen csap. Tegyük fel, hogy – miközben a II. tárolóba történő beáramlás rátája változatlan marad – szűkebbre vesszük a csap nyílását. (Pl. nő a fogyasztói árszínvonal.) Egy ideig emelkedik a vízszint. Ez azonban, ceteris paribus, csak átmeneti lesz. Érvényesül a közlekedő edények törvénye. Ha az egyik edény tele van, s a másik üres, de van köztük közlekedés, akkor a folyadékszint kiegyenlítődik. Jelen esetben: a II. tárolóban is lesüllyed az I. tároló szintjére.

Az analógia közgazdasági értelmezése a következő. *Egyenlőtlen verseny folyik a kétféle vevő között. A háztartásnak kemény a költségvetési korlátja, ezért költségérzékeny. A vállalatnak puha a költségvetési korlátja, s ezért alig vagy egyáltalán nem érzékeny*

¹² Ide kapcsolódik a fogyasztásnak az a része, amelyben ingyenesen vagy majdnem ingyenesen, névleges áron, természetbeni társadalmi juttatásként részesül a lakosság (pl. egészségügyi ellátásban, oktatásban stb.). E szolgáltatások közületek közvetítésével jutnak el az állampolgárokhoz. Számottevő részük iránt szinte kielégíthetetlen a kereslet; intenzív hiány-jelenségek mutatkoznak. Érthető, hogy ezek a közületek is igyekeznek kivenni részüket a szivattyúzásból.

¹³ Ábránk szerint a verseny azokért a termékekért folyik, amelyeket a termelő már betett a „tárolóba”. A valóságban persze már a termelés vertikális folyamatának korábbi állomásain megkezdődik a „verseny”: melyik szektor szívja magához a termelési inputokat. Ez azonban nem tárgyalható annak az analógiának a keretében, amely az itt előadott makro-elemzés általános keretétől szolgál.



5. ábra. Átszivárgás

a költségekre. A költségemelkedést előbb-utóbb áthárítja a vevőre vagy a költségvetésre. Ezért a vevők versenyében a vállalat fölényben van a háztartással szemben; képes elszívni előle a neki szánt kínálat egy részét.

Gondoljunk végig egy-két példát. Nő a taxi ára. A háztartás úgy reagál erre, ahogy a mikroökonómiai tankönyv szerint reagálnia kell: csökken a kereslete. A vállalat számára azonban jelentéktelen kiadás a taxiköltség; ha egyáltalán igénybe vesz taxit, akkor ezt ezután is, felemelt árak mellett is megteszi. Sőt, ezután esetleg még inkább használ taxit, mert könnyebb hozzájutni, kevesebbet kell várni. Vagy lássunk egy súlyosabb példát. Tételezzük fel, hogy drasztikusan megemelnék az állami lakások lakbérét. Ez sok családot arra késztetne, hogy önként kisebb, olcsóbb lakásba költözzék. Ha a lakbér növekedése elég nagy, akkor — az átköltözések lebonyolítása után — még üresen is maradnának lakások. Ezt a tartalékot azonnal felszívna irodahelyiségek céljaira a vállalati szektor. Azt a lakbértöbbletet, amely súlyosan megterhelné számos háztartás költségvetését, könnyedén kifizetnék a vállalatok.

Ha mégsem szivárog át a közlekedő edények törvénye szerint minden készlet és tartalék a II.-ből az I. tárolóba, akkor annak két fő oka van. Az egyik a már emlegetett „súrlódás”. A vállalati beszerzők nem csapnak le elég függén az árukra, vagy talán nincs is szükségük mindazokra a konkrét termékekre, amelyeket a fogyasztó számára kínálnak. A másik ok: adminisztratív beavatkozásokra kerül sor, amelyek eltiltják a vállalati szektort a háztartásoknak szánt termékek és szolgáltatások felvásárlásától. (Pl. tilos igénybe venni irodaként lakás céljaira szánt helyiséget.) Az ilyesféle beavatkozást jelképezik az 5. ábrán a lékek egy részét elzáró vagy szűkítő *zsilipek*. Persze, nehéz következetesen érvényre juttatni — és főképp, nehéz minden átszivárogni kész termékre és szolgáltatásra kiterjeszteni — az ilyen adminisztratív korlátokat.

Következtetésünk: *a fogyasztási cikkek piacán mutatkozó hiány intenzitása nemcsak a standard szabályozóktól (fogyasztási cikkek kínálata, fogyasztói ár, nomináljövedelem) függ. Függ attól is, milyen erős a vállalati (és a közületi) szektor átszivattyúzó hatása.*

A tárolók kiürülése, a hiány intenzitásának növekedése különösen erőteljesen megy végbe akkor, ha a korábbinál szélesebbre nyílik a II. tároló csapja. (Pl. meggyorsul a nomináljövedelem növekedése, s a fogyasztási termékek és szolgáltatások árualapjának

növekedése nem tart lépést vele.) De a tárolók kiürülhetnek, vagy igen alacsony szintre apadhatnak akkor is, ha ez nem történik meg, sőt a háztartási kereslet restrikciója megy végbe – mert érvényesülhet a költségvetési korlát által be nem határolt, majdnem-telítetetlen vállalati kereslet elszivattyúzó hatása.

Ezzel a hidraulikai analógia tárgyalását befejeztük. Előttünk áll, képszerű formában, az az áramlási rendszer, tárolókkal, csappal, szivattyúkkal, lékekkel és zsilipekkel, amelyeket az „Anti-Equilibrium” című könyvemben *szívásnak* neveztem.¹⁴

Hiány és infláció

Elemzésünket eléggé absztrakt síkon végeztük. Ennek ellenére sokféle gyakorlati gazdaságpolitikai következtetés adódhat belőle. Közülük csak egyet emelek ki és ez az *infláció problémája*.¹⁵

Felvetődött a hazai közgazdasági vitákban az a gondolat, hogy a hiány hatásos ellenszere az infláció. Rögzített árak mellett nagy a hiány; emelkedő árszínvonal mellett csökkenne a hiány intenzitása. Eszerint átváltás („trade-off”) van hiány és infláció között. Minél erősebb az egyik, annál gyengébb a másik, és megfordítva.

Nézetem szerint ez az álláspont téves. Olyan gondolatmenet alapján jutott el a következtetéshez, amelynek kiindulópontjai, premisszái hibásak, mert nem számolnak a fennálló institutionális adottságokkal.

A „hiány – infláció” átváltás valóban érvényesülhet egy *teljesen monetarizált* gazdaságban, amelyben mind a háztartás, mind a vállalat költségvetési korlátja kemény. Ha az ilyen gazdaságban a bérek s általában a vásárlóerő vonalán inflációs folyamatok indulnak el, s eközben az árak emelkedését mesterségesen fékezik (visszaszorított infláció”), akkor a felduzzadó fizetőképes túlkereslet nyilvánvalóan mind intenzívebb hiányhoz vezet.¹⁶ Ilyen körülmények között az infláció „visszaszorításának” feloldása, az áremelkedés megengedése lecsapolhatja a felduzzadt túlkeresletet. A keresleti korlát újra effektívvé válik, s a hiány – szórványos megnyilvánulásoktól eltekintve – ki-küszöbölődhet.

Csakhowy mindez nem érvényes olyan gazdaságra, amely csak *félig-monetarizált*. Azok mellett az institutionális feltételek mellett, amelyekről a tanulmány korábbi részében szó volt, a kemény költségvetési korláttal behatárolt szektorban a gazdálkodás

¹⁴ Lásd [9], 17–22. fejezet. Itt most ugyanazt a *jelenséget* írtam le, amelyről már ott is szó volt, de a *kauzális* elemzés több fontos ponton eltér a korábbtól. Azok a magyarázó tényezők, amelyeket az „Anti-Equilibrium”-ban a szívás fő okának tekintettem, most is szerephez jutottak az elemzésben, de csak másodlagosan. Átrendeződött az okok „súlyozása”. Most a szívás fő okának az institutionális adottságokat – konkrétan: a költségvetési korlát puhaságát – tartom.

¹⁵ A főleértések elkerülésére előljáróban szögezzük le: élesen meg kell különböztetni egymástól az *egyszeri ár- és bérreform* keretében végbemenő ár- és bérszínvonal-emelkedést és az *inflációs folyamatot*. Utóbbi *késleltetési továbbgyűrűzések* közepette megy végbe. A mai ár- vagy béremelés közvetlen kiváltója egy holnap *ár- vagy béremelésnek* és így tovább. Tanulmányom hátralévő része mindvégig az utóbbival, azaz az *inflációs folyamattal* foglalkozik.

¹⁶ A „visszaszorított infláció” elméletéről lásd B. Hansen [6], Barro-Grossman [2], Csikós-Nagy [4].

monetarizált, míg a puha költségvetési korlát mellett működő szektorban csak *látszatra-monetarizált*. A puha költségvetési korláttal működő szektor nem reagál kereslet-csökkenéssel az áremelésre. Amint azt korábban hangsúlyoztam már: a vállalat az input bármely áremelkedését képes előbb-utóbb a vevőre vagy a költségvetésre áthárítani. Ezért kereslete – tetszőleges inflációs folyamat közepette is – majdnem-kielégíthetetlen marad. Ráadásul ez a szektor képes átszivattyúzást végrehajtani annak a szektornak a rovására, amelyet pedig behatárol a költségvetési korlát; amely tehát kereslet-csökkentéssel reagálna az áremelésre.

Az itt dióhéjban még egyszer összefoglalt ok-okozati láncolat következtében nincs átváltás infláció és hiány között. *A hiány újratermelődik – akár stabil, akár csökkenő, akár növekvő árszínvonal mellett – mindaddig, amíg fennállnak krónikus újratermelésének institucionális feltételei.*

Befejezésül helyénvalónak érzek még egy észrevételt. Tanulmányom nem tesz konkrét javaslatokat. Nem törekedtem sem a hiány, sem az inflációs veszély leküzdésének módját megszabó normatív elmélet kidolgozására. Kizárólag arra szorítkoztam, hogy *leíró-magyarázó elmélet* kiépítéséhez járuljak hozzá. Rendkívül összetett, bonyolult jelenségsoporról van szó. A szocialista gazdaság olyan nehézségeivel állunk itt szemben, amelyek leküzdésére már számtalan javaslat született – s ezekről sorra-rendre kiderült, hogy legfeljebb tüneti kezelést jelentenek, de nem küszöbölik ki a nehézségeket újratermelő mélyebb okokat. Meggyőződésem, hogy a helyzet körütekintő és felelősségteljes elemzésére, az ok-okozati összefüggések mélyebb megvilágítására irányuló törekvés is elősegítheti a problémák gyakorlati megoldását.

IRODALOM

- [1] ARROW, K. J. – HAHN, F.: *General Competitive Analysis*, San Francisco: Holden-Day, 1971.
- [2] BARRO, R. J. – GROSSMAN, H. I.: „Suppressed Inflation and the Supply Multiplier”, *Review of Economic Studies*, 41. évf. (1974) 87–104.
- [3] BAUER T.: *A beruházási volumen a közvetlen tervgazdálkodásban*, kézirat, Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1977.
- [4] CSIKÓS-NAGY B.: „Adalékok az inflációelmélethez”, *Közgazdasági Szemle*, 22. évf. (1975) 564–575.
- [5] GOLDMANN, J. – KOUBA, K.: *Economic Growth in Czechoslovakia*, Prága: Academia, 1969.
- [6] HANSEN, B.: *A Study in the Theory of Inflation*, London: Allen – Unwin, 1951.
- [7] KALECKI, M.: „Theories of Growth in Different Social Systems”, *Scientia*, 40. évf. (1970) 1–6.
- [8] KEYNES, J. M.: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*, Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1965.
- [9] KORNAI J.: *Anti-Equilibrium*, Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.
- [10] KRICMAN, L. N.: „Geroicseszkiy Period Velikoj Russzkoj Revolucii”, *Vesztnyik Kommunisticseszkoj Akademii*, (1925) 9. sz.
- [11] MARX, K.: *A Tőke*, Budapest: Kossuth, 1973–1974.
- [12] MÁTYÁS, A.: *A modern polgári közgazdaságtan története*, Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1973.
- [13] SZAMUELY L.: *Az első szocialista gazdasági mechanizmusok*, Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1971.

„VÁLLALATI JOG” VAGY „MUNKAJOG”?

WELTNER ANDOR

I. Kérdésfeltevés. Eörsi Gyula legújabb könyve, a „Jog–gazdaság–jogrendszer–tagozódás”, a tőle megszokott magas tudományos színvonalon elemzi azokat a nagyon lényeges, alapvető és bonyolult összefüggéseket, kölcsönhatásokat és ellentmondásokat, amelyek a jog és gazdaság, a jog alakulása és alakítása között állnak fenn. A jelenségek, a mozgások és a törvényszerűségek mélyére hatol annak érdekében, hogy a jog alakulásával és alakításával kapcsolatos kérdések lényegét feltárja, ideértve a jogrendszer tagozódásának – úgy tűnik – újra és újra az érdeklődés előterébe kerülő problémáit is.

Kiváló munkáról van szó, amely felkelti majd az elméleti és gyakorlati jogászok érdeklődését, gazdagítja a jogra vonatkozó szemléletünket. Gondolati folyamatokat ébreszt, és hozzásegít annak megismeréséhez, hogy miként keletkezik és funkcionál a jog, hogyan hat a jogpolitika – az adott lehetőségek keretei között – a gazdasági, társadalmi, politikai életre. Ezzel kapcsolatban külön kiemelés érdemel, hogy feltárja a (nem antagónisztikus) ellentmondásokat, érdekellentéteket és ezek harcát. Ezek között kutatja a jogfejlődés útját. Bizonyára sokan foglalkoznak majd Eörsi Gyula legújabb értekezésével, mert annak fejtegetései a jogelmélet és szinte valamennyi jogágazat alapvető kérdéseit – közvetlenül vagy közvetve – érintik. Éppen ezért nem is vállalkoztam arra, hogy az egész értekezés anyagát ismertessem, vitassam és részleteiben is értékeljem, hanem mint munkajogász kívánok kiegészítő és kritikai megjegyzéseket fűzni az értekezésnek a munkajogot érintő elképzeléseéhez. Hozzászólók majd egy-két részletkérdéshez, inkább csak kiegészítő megjegyzések formájában, más esetekben pedig opponáló jelleggel ahhoz az alapvető kérdéshez, hogy a jogrendszeren belül megmarad-e a munkajog, vagy helyébe lép az Eörsi Gyula által – ha nem is a véglegesség igényével – elképzelt „vállalati jog” koncepciója.

Sok lényeges kérdésben hasonló állásponton vagyunk egymással. Az eltéréseket főleg a következőkben látom:

1. Mikor bontakozott ki Magyarországon a munkajog mint önálló jogágazat, és hogy még ma is a munkajog által szabályozott társadalmi viszonyok bővüléséről, gazdagodásáról, fejlődéséről van-e szó, vagyis hogy azok a jogszabályok és elméleti nézetek, amelyek ezekre vonatkoznak, a munkajognak tekintett és nevezett kategórián belül helyezkednek-e el, vagy pedig mint Eörsi Gyula a kérdést felveti: „... nem indokolt-e a vállalat belső viszonyait is jogágazatképző tényezőnek tekinteni . . . , ami esetleg indokoltá teheti a munkajognak vállalati joggá fejlesztését?”¹ E kérdésre a következő választ adja: „A

¹ Eörsi Gyula: 124, 133–134. oldal; itt is és a következőkben is mindig Eörsi bevezetőben hivatkozott könyvére utalok.

szocialista fejlődés első időszakában elegendő volt a munkajog és a politikailag akkor egyedül fontosnak tartott mezőgazdasági termelőszövetkezeti jog külön jogágazattá tétele; a többi szövetkezet helyzete pedig az állami vállalatokétól a valóságban nem sokban különbözött. A vállalat munkaviszonyokon kívüli belső viszonyai pedig jogi senki földje maradtak, túl a szervezet alapvető szabályozásán — senki földje, amelyért a polgári jog és az államigazgatási jog lanyhán harcolt, nemegyszer úgy, hogy mindkettő a másik körébe igyekezett utalni ezt az akkor sovány területet. Ez a helyzet azonban megváltozott a gazdasági reformmal . . . A szövetkezeti jog a szövetkezetek belső viszonyainak a joga. Ez felveti azt a kérdést, hogy a szövetkezeti jog kialakulása csak annak köszönhető-e, hogy itt egy csoporttulajdoni szervezetről van szó, vagy pedig annak, hogy egy kollektíváról. Vagyis felveti azt a kérdést, hogy nem indokolt-e a vállalat belső viszonyait is jogágazatképző tényezőnek tekinteni. Az első esetben nem indokolt, a másodikban indokolt lehet, különösen miután a gazdasági reform következtében és még inkább az üzemi demokrácia előterébe kerülésével a vállalat belső viszonyai jelentősen gazdagodtak (vállalati alapok, érdekeltségi rendszer, belső relatív önállóságú egységek, ezek relative önálló érdekeltségi rendszere stb.). Más szemszögből tekintve a kérdést: milyen jogi jellegűek a vállalati belső viszonyok? Polgári jogiak nem lehetnek, mert hiszen ezek nem relative autonóm viszonyok vagy áruviszonyok, hanem egy kollektíva viszonyai. Azt sem lehet mondani, hogy a forgalom előmozdítására szolgálnak, mert a vállalat egésze szempontjából a horizontális külső szerződési, birtokbavételi és felelősségi viszonyok csak egy részterületet alkotnak és a népgazdasági tervet megvalósító gazdasági tevékenységnek csupán eszközei. Az üzemi demokrácia jogilag rögzített gazdasági alapjai, fórumai, eljárási szabályai aligha tekinthetők polgári jogiaknak, de még munkajogiaknak sem, hiszen a legszorosabb kapcsolatban vannak az érdekeltségi rendszerrel, vagyis a vállalati alapokkal, a belső önálló elszámolással stb. Államigazgatási jogi jellegüket sem lehet megalapozni, hiszen itt nem közhatalmi, hanem kollektíva-viszonyokról van szó. Marad tehát egy terület, amely az állami tulajdonban levő vállalati vagyon és a dolgozói kollektíva összekapcsolásának, a kollektíva működtetésének a szervezeti, tartalmi és eljárási kereteit, szabályait tartalmazza, és amely leginkább mint vállalati jog funkcionálhatna.”²

Majd megállapítja azt is, hogy: „A magyar munkajogtudománynak az egyéni munkaviszonyból való kiindulása annak a jele, hogy a munkajogi koncepció mindeddig nem vágta el teljesen azt a köldökzsinórt, amely a polgári joghoz fűzi, sőt, elzárta az utat egy a polgári jogtól függetlenedett, átfogó munkajogi elmélet kidolgozása előtt: egy ilyen elméletnek csupán olyan részletkérdéseit dolgozta ki, amelyek a régi keretekben elhelyezhetők voltak (pl. az érvénytelenség eltérései a polgári jogi érvénytelenségtől, a munkajogi felelősség). Emellett jutottak olyan eredményekre is, amelyek csak egy új, átfogó elméletben helyezhetők el szervesen. A kiindulópont Weltnernek a vállalati kollektívára vonatkozó monográfiája volt (Weltner A., A szocialista munkajogviszony és az üzemi demokrácia. Bp. 1962.), és Weltner azóta jelentősen tovább is lépett anélkül, hogy az elméletben az „ugrást” megtette volna. A legutóbbi munkájában kifejti, hogy az üzemi demokrácia bővíti a kollektív jellegű munkaviszonyokat, arra vezet, hogy a munkaviszony munkavégzési és elosztási viszonyok mellett szervezeti „tagsági” viszonyokból is áll, kialakult a dolgozónak mint a kollektíva tagjának egy bizonyos státusza. Ezzel valójában

²Eörsi Gyula: 123, 124–125. oldal.

minden együtt van ahhoz, hogy a kollektív munkaviszony elsődlegessége, valamint a belső vállalati és a munkaviszony elválaszthatatlansága elismertessék. Ezzel szemben az egyéni munkaviszonyon alapuló jelenleg uralkodó elmélet csupán a „polgári jogi munkajog” reformja, felemás alakzat.”³

Végső következtetésének a munkajogra, illetve a vállalati jogra vonatkozó része a következő: „c) Kollektíva-viszonyok: jelenleg a munkajog, amely vállalati joggá fejleszthető. Ebben az esetben a vállalati jog felépítése a következő lehetne:

I. Belső szervezeti, működési és érdekeltségi jogviszonyok.

II. Kollektív jogok és kötelezettségek (üzemi demokrácia és szakszervezet; a munkajogviszony tartalma, ideértve a munkajogi felelősséget).

III. A munkajogviszony kétszemélyes elemei: a munkajogviszony keletkezése, érvénytelensége, módosulása, megszűnése.

IV. Speciális munkajogviszony (pl. közalkalmazottak – választott tisztségviselők, szövetkezeti alkalmazottak, magán-munkajogviszony).

Mindezt inkább első megközelítésnek, semmint végső álláspontnak tekintjük.”⁴

Ebben a vonatkozásban az alapvető kérdés és vita közöttünk, hogy valóban indokolt-e egy olyan elméleti „ugrás”, amely a „munkajog” helyett a „vállalati jogot” tekint egy új önálló jogágazatnak?

2. A második kérdés az, hogy csak azok a társadalmi viszonyok tartoznak-e a „vállalati jog” vagy a „munkajog” elnevezésű jogágazatba, amelyeket Eörsi Gyula könyvéből a megelőző 1. pontban ismertettem, illetve hogy mindazok elhelyezhetők-e egy „vállalati jog” elnevezésű kategóriában?

3. Végül nem lényegtelen kérdés az sem, hogy miként nevezzük el azoknak a jogszabályoknak és elméleti nézeteknek az összességét, amelyek olyan társadalmi viszonyoknak a komplexumára vonatkoznak, amelyeket Eörsi Gyula „vállalati jog” elnevezés alatt kíván elhelyezni.

Problémát jelent számomra, hogy sok kérdésben – egészben vagy részben – azonos vagy hasonló következtetésekre jut, mint amilyeneket már korábban részletesen kifejtettem, és nagyon nehéz egyes kérdésekkel kapcsolatban egy ilyen rövid cikkben elhatárolni, hogy meddig tart a nézetazonosság, hol kezdődik az eltérés.

Sajnos, értékelési aránytalanságot fog jelenteni, hogy főként olyan kérdésekkel foglalkozom, amelyekkel kapcsolatban nem értek egyet Eörsi Gyulával.

II. A munkajognak mint önálló jogágazatnak kialakulása és fejlődése. Az első kérdés tehát az, hogy azok a jogszabályok és elméleti nézetek, amelyeket eddig a munkajogban tárgyaltunk, egy „ugrással” elhelyezhetők-e egy „vállalati jog” elnevezésű új jogágazatba. A válasz érdekében vissza kell tekintenünk az elmúlt három évtizedben lejátszódott fejlődésre.

Magyarországon és a szocialista tábor többi országaiban is, már nemsokára a felszabadulás után sejtettük, hogy ki fog alakulni a szocialista munkajog, hiszen ezt a Szovjetunióban lejátszódott gazdasági, társadalmi, politikai és jogi fejlődés jelezte. Eörsi Gyula fejtegetései arra is alkalmat adnak, hogy ismét áttekintsem a munkajognak mint önálló jogágazatnak kialakulására és fejlődésére vonatkozó nézeteket. Erre annál is inkább

³ Eörsi Gyula: 127–128. oldal.

⁴ Eörsi Gyula: 133–134. oldal.

szükség van, mert ezeknek a nézeteknek az alakulása és fejlődése szükségképpen összefüggésben van, sőt kölcsönhatásban is áll a gazdasági, társadalmi és politikai viszonyok fejlődésével, illetve az ezekre vonatkozó politikával, ideértve a jogpolitikát is. A következő fejtegetésekben azt szeretném kimutatni, hogy a munkajognak mint önálló jogágazatnak és ezen belül a vállalati kollektíva társadalmi-politikai, szervezeti-jogi jelentőségének elismerése az elméletben, sőt bizonyos mértékben a jogi szabályozásban is, már nagyon korán megtörtént, és hogy ez a fejlődésnek megfelelően folyamatosan erősödött, már az új gazdaságirányítási rendszer bevezetését megelőzően, majd – fokozott mértékben – azt követően is.

Maga az új szocialista jellegű munkajog Magyarországon 1950-ben kezd kialakulni. 1950-ben jelennek meg azok a részletrendelkezések, amelyek az Alkotmányban lefektetett alapjogok megvalósítását szolgálják.⁵ Már az első egyetemi jegyzet, amely az 1951-es első Mt. megalkotása után jelent meg,⁶ abból indul ki, hogy a szocialista munkajog az egységes szocialista jellegű jogrendszeren belül önálló jogágazat, és hogy „a munkajog önálló jogággá alakulására vezető folyamatot betetőzte a magyar munkajogi kódex, a Munka Törvénykönyvének (a továbbiakban: Mt.) megalkotása, amire 1951 elején került sor.”⁷

Ugyanez a jegyzet már nemcsak a munkaviszony szabályozását tekinti a munkajog tárgyának, mert például a kollektív szerződés szerepét abban látja, hogy:

a) a dolgozók közvetlenül is részt vehessenek munkafeltételeik és munkakörülményeik megállapításában;

b) a dolgozók a szocialista üzem működése felett társadalmi ellenőrzést gyakorolhassanak;

c) a szocializmus építése érdekében mozgósítsák a dolgozókat a népgazdasági tervek megvalósítására.⁸

A kollektív szerződés egyik alanyának pedig a „dolgozók összességét” tekinti.⁹ Ehhez csatlakozik a jegyzetnek az a megállapítása is, amely szerint: „minden egyes vállalat és hivatal a dolgozók egy-egy szűkebb közössége, amelynek tagjait az együtt végzett munka elvtársias kollektívába forrasztja össze. Ennek következtében a hivatal és a vállalat kiválóan alkalmas arra, hogy keretei között megszervezzék a dolgozók társadalmi tevékenységét, a jóléti és kulturális szolgáltatások egy részét.”

Már itt hivatkozás történik a nyereségrészesedés kezdeti intézményére is.¹⁰

Tehát már egy elég korai egyetemi jegyzet önálló jogágazatnak tekinti a munkajogot, említést tesz a vállalati kollektíváról mint sajátos jogalanyról, annak gazdasági, társadalmi és politikai jelentőségéről. Megállapítja továbbá a jogszabály alapján, hogy a dolgozók részt vehetnek munkafeltételeik és munkakörülményeik szabályozásában, és hogy az üzem működése felett társadalmi ellenőrzést gyakorolhatnak.

⁵ Weltner: Munkajogunk fejlődése az Alkotmány életbe lépése után. Jogtudományi Közlöny, 1951. 1. sz. 38. oldal.

⁶ Weltner: Magyar munkajog; sajnos a kiadás időpontja a jegyzeten nem szerepel, megállapítható azonban a szöveg alapján, hogy még az 1953-as párthatározat előtt készült.

⁷ A hivatkozott jegyzet 3–4. oldal.

⁸ 82. oldal.

⁹ 84. oldal.

¹⁰ A hivatkozott jegyzet 142. és 143. oldal.

Egy ilyen rövid feldolgozásban nem lehet a jogalkotás és a jogi nézetek fejlődését folyamatosan követni, és ezért egy ugrással az egyetemi tankönyv 1960-ban megjelent I. kötetének egyes megállapításait szeretném idézni annak a bemutatására, hogy a munkajog anyaga állandó, folyamatos fejlődésben van. Kibővül – horizontális és vertikális irányban is – az általa szabályozott társadalmi viszonyok köre, egyre bonyolultabbá válnak az összefüggései más jogágazatokkal, megnehezülnek az elhatárolás problémái.

A munkajogra, alapelveire és az alapvető intézményeire vonatkozó nézetek kialakulására pedig az jellemző, hogy követik a már kibontakozott gazdasági, társadalmi és politikai fejlődést, ideértve a szocialista munkáltató szervezet belső viszonyait, továbbá a gazdasági mechanizmus alakulását is, kisebb-nagyobb sikerrel keresik és jelzik a fejlődés további útját.

1960-ban még csak arról írtam, hogy az üzemi demokrácia kibontakozásával és fejlődésével kapcsolatban kialakulnak a szakszervezeteknek és a vállalati dolgozók kollektíváinak nagyon fontos olyan viszonyai, amelyek a munkajogi szabályozás tárgyát alkotják, és hogy szocialista államunk nemcsak a társadalmi munkaviszonyokat vonja be szervező tevékenységébe, hanem a társadalom munkájának és a társadalmi elosztásnak a megszervezés érdekében a különböző fajta társadalmi viszonyok széles körét is a munkajog segítségével szervezi meg és szabályozza. Itt is szóba kerül, vagyis 1960-ban, a kollektíva, az üzemi demokrácia, ennek és a munkaviszonyoknak szoros kölcsönhatása, továbbá az, hogy a munkaerő kifejtésének és felhasználásának viszonya kiszakad az áruviszonyok köréből, továbbá az, hogy e fejlődés következtében szükségképpen kialakul a munkajog mint önálló jogágazat.¹¹

¹¹ A társadalmi munkaviszonyok megszervezését szolgáló azokat a társadalmi viszonyokat, amelyeket a munkajog szabályoz, a következő alcsoportokba osztottam:

„a) A szocialista országokban nagyon fontos szerepet töltenek be a dolgozók szakszervezetei, amelyek részt vesznek a társadalom munkájának a megszervezésében. Egyfelől elősegítik a dolgozók jogainak és törvényes érdekeinek a megvalósulását, másfelől pedig a dolgozókat kötelezettségeik teljesítésére nevelik. Tevékenységük során a szakszervezetek is különböző kapcsolatokba, társadalmi viszonyokba kerülnek a munkaviszonyok alanyaival és az állam szerveivel.

b) Az üzemi demokrácia kibontakozásával és fejlődésével kapcsolatban kialakultak a vállalatok keretei között az üzemi tanácsok és a vállalati dolgozók kollektívái, amelyek részt vesznek a vállalat tevékenységének a megszervezésében és ellenőrzésében. Szoros kölcsönhatás áll fenn a munkaviszonyok, valamint az üzemi tanács és a vállalati kollektíva tevékenységét közvetítő társadalmi viszonyok között is.

Mindezek a társadalmi viszonyok, amelyek az állam különböző szervei, a szakszervezetek, az üzemi tanácsok, a kollektívák, a munkaügyi vitákat elintéző különböző sajátos szervek (egyeztető bizottság, társadalmi bíróság stb.) és a munkaviszony alanyai között kölcsönösen kialakulnak, nem közvetlenül munka végzésére irányulnak, vagyis nem munkaviszonyok. Minthogy azonban a munka megszervezését szolgálják, és így a legszorosabb kölcsönhatásban állnak a társadalmi munkaviszonyokkal, beletartoznak a szocialista munkajog tárgyát alkotó társadalmi viszonyok körébe.

Ehhez a témakörhöz kapcsolódik még az a megállapítás is, hogy a szocializmus viszonyai között – a termelőeszközök társadalmi tulajdona alapján – a munkaerő áru jellege és az értéktöbblet elcsajátítása megszűnik. A termelési viszonyok összhangba kerülnek a termelőerőkkel, és mindezek következtében a munkaerő kifejtésének, illetőleg felhasználásának a viszonya kiszakad az áruviszonyok köréből, önálló kategóriává, a társadalom munkájában való részvétel és a nemzeti jövedelemből való részesedés viszonyává válik. Ezzel kialakult a társadalmi viszonyoknak az áruviszonyoktól viszonylag elkülönült, meghatározott köre. Nincs már akadálya az egységes alapelvek és megoldási módszerek kialakulásának sem, sőt kibontakoznak azok a gazdasági, társadalmi és politikai feltételek, amelyek

A „szocialista munkajog fogalma” c. fejezet pedig kifejti, hogy: „A szocialista munkajog nemcsak az egyéni munkaviszonyokat szabályozza a munkajog alapelveinek a megvalósulása érdekében, hanem számos olyan egyéb társadalmi viszonyt is, amelyek nem a dolgozó és a munkáltató között állnak fenn, és nem is munka végzésére irányulnak. Ezek olyan társadalmi viszonyok, amelyek egyfelől a vállalat, másfelől államigazgatási szervek, a szakszervezetek, az üzemi tanácsok, a dolgozók és a dolgozók kollektívái között jönnek létre. Ezek a társadalmi viszonyok a munkaviszonyok megszervezésére, a munkaviszonyok előkészítésére (tanulóképzés, szakmai képzés), a munkavédelmi, jóléti, kulturális stb. szolgáltatások biztosítására, konkrét kérdések eldöntésére, munkaügyi viták elintézésére, a munkafeltételek ellenőrzésére, a kollektívának a vállalati munka megszervezésében és ellenőrzésében való részvételére, valamint a vállalati nyereségben való részesedésre stb. irányulnak.”¹²

Később, ha itt a tankönyvben csak röviden is, de szó esik a vállalati kollektíváról, a kollektív jellegű jogviszonyokról, ezek jogi természetéről, továbbá arról, hogy a kollektíva nem a vállalattal azonos, hanem azon belül helyezkedik el, mint a kollektív jellegű jogviszonyok sajátos alanya, amelynek ex lege a szakszervezet a képviselői szerve.¹³

nemcsak lehetővé, de a szocialista állam- és jogelmélet álláspontja szerint objektíve is szükségessé tesz a munkaviszonyra és az azzal szorosan összefüggő egyéb társadalmi viszonyokra vonatkozó sajátos megoldási módszerek kialakulását és a jogszabályanyag egységes jogágazatba való foglalását, vagyis a munkajognak mint önálló jogágazatnak kialakulását.” (A magyar munkajog. egyetemi tankönyv I. k. 5--6. és 9. oldal).

¹² I. m. 12. old.

¹³ „A vállalattal egy adott időpontban munkajogviszonyban álló dolgozók összességét kollektívának nevezzük.

Népi demokráciánk társadalmi rendje alapján a kollektíva jogainak a gyakorlása, valamint bizonyos szolgáltatások biztosítása és a szocialista vállalat minél jobb működése érdekében a vállalat keretei között olyan sajátos, kollektív jellegű belső jogviszonyok jönnek létre, amelyeknek a tárgyát alkotó szolgáltatások nincsenek felosztva az egyes dolgozók között, tehát a jogviszonyok alanyai nem az egyes dolgozók külön-külön, hanem a dolgozók összessége, vagyis maga a kollektíva.”

Majd pedig a kollektíva jogi természetével is foglalkozik a tankönyv:

„A kollektívát tehát a jogszabály, a kollektív szerződés stb. alapján olyan jogok illetik meg, amelyek nem azonosak az egyes dolgozókat egyéni munkajogviszonyaik alapján megillető jogok számtani összességével, mert a dolgozó „egyéni” joga nem arra irányul, hogy egyénileg és közvetlenül vegyen részt „jogi hatállyal” a kollektív szerződés megkötésében stb., hanem „jogi hatály” csak a kollektíva, illetve a kollektívát képviselő szerv tevékenységéhez, akaratához és jognyilatkozatához fűződik, és a dolgozónak egyénileg csak arra van joga, hogy – mint a kollektíva tagja – részt vegyen a kollektíva akaratának és ezen az alapon a jognyilatkozatának a kialakításában. A kollektíva jogköre tehát minőségileg más, mint a dolgozók egyéni jogainak az összessége, mert a kollektíva jogköre a dolgozók egyéni jogától „elkülönült” jogkör.

Lehet-e tehát a kollektívát a kollektív jellegű jogok alapján a vállalattal mint jogi személlyel azonosítani? Erre vonatkozóan nincs lehetőség, mert a vállalat és a kollektíva jogai és kötelezettségei nem azonosak egymással, sőt éppen ellenkezőleg, a kollektívának állanak fenn jogai és kötelezettségei a vállalattal szemben. Éppen ezért különbséget kell tennünk a szocialista vállalat külső és belső viszonyai között. A kollektíva viszonyai a vállalat belső viszonyai közé tartoznak, mert a kollektíva nem azonos a vállalattal mint jogi személlyel, hanem éppen a vállalatban mint jogi személyen belül létezik mint annak egyik tényezője.”

Végül a tankönyv szerint a jelenlegi tétel szabályozás szerint „... a szocialista kollektíva – jogi formáját illetően – kollektív jellegű jogalany. A kollektíva olyan jogviszonyok alanya, amelyek kizárólag a vállalat keretei között mint belső jogviszonyok jönnek létre, és a kollektív jellegű

III. Az „elméleti ugrás” kérdése. Ami az „ugrást” illeti, amennyiben ilyenről a jogalkotás és az elméleti koncepció fejlődésében egyáltalában beszélhetünk, véleményem szerint sokkal korábban megtörtént akkor, amikor a termelés szocialista szektora kialakult. Ennek következtében ugyanis folyamatosan sok új jogszabály jelent meg a szocialista munkaszervezet szabályozása érdekében, és a kollektív szerződések új megoldásokat vezettek be. Mindez valóban új minőséget hozott létre, nevezetesen az első magyar szocialista jellegű Munka Törvénykönyvét és a munkajognak mint önálló jogágazatnak a kialakulását.

Azóta a munkajog szocialista tartalma egyre inkább kialakul, erősödik, magasabb szintre emelkedik, előmozdítva a szocializmus teljes felépítését. Véleményem szerint, amit egyébként régóta és többször kifejtettem, a fejlődésben lényeges szerepet játszott 1967-ben az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése, az üzemi (vállalati) demokrácia megnövekedett lehetőségei, és mindezeknek kifejezésre juttatása az 1967-es új Mt-ben. Mindez azonban nem változtatott azon, hogy a szocialista gazdálkodó szervezet mint jogi személy továbbra is állami vállalat, amelyen belül legmagasabb szinten az igazgató irányítja a kollektíva tevékenységét, és hogy a vállalati kollektíva (amelynek bizonyos értelemben a „Janus-arcú” igazgató is tagja) közvetlenül vagy a szakszervezet útján olyan jogi jogosítványokkal is rendelkezik, amelyek segítségével részt vehet a vállalati tevékenység igazgatásában. E körön belül a hatáskörök és jogkörök megoszlanak az igazgató és a kollektíva, illetve a képviselőtében eljáró szakszervezet, sőt ma már egyéb társadalmi szervek között is. Mindez azonban nem „ugrás”, hanem folyamatos fejlődés.

Valóban nagyon lényeges kérdés, hogy a fejlődés következtében milyen a reálisan kialakult helyzet, és hogy ennek milyen elméleti jogi koncepció, továbbá milyen adekvát elnevezés felel meg. Erre a következő pontokban igyekszem választ adni.

IV. *A szocialista vállalat gazdasági, társadalmi, politikai, szervezeti és jogi struktúrája.* A munkajog irodalma már az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése előtt igyekezett elképzelni a fejlődés irányát. Abból indult ki, hogy „A szocialista gazdálkodó szervezet ugyanis szociológiai és jogi szempontból is olyan egységet alkot, amely magába foglalja a dolgozókat, a kollektíva tagjait is, mert a termelés eszközei, a gazdálkodó szervezetek feladatai a termelt javak tekintetében — alapvetően — azonos tartalmú és jellegű gazdasági-társadalmi és politikai helyzetben vannak. Ebből pedig az is következik, hogy a gazdálkodó szervezet keretein belül közöttük kell felosztani az operatív igazgatás jogosultságait és kötelezettségeit, mert a gazdálkodó szervezet keretein belül nincs elkülönült tulajdonos minth a tulajdonosi és a munkáltatói jogosultságok és kötelezettségek alanya, hanem az operatív igazgatás keretein belül a gazdálkodó szervezet mint jogi személy az alanya az összes tulajdonosi és munkáltatói jogosultságoknak és kötelezettségeknek, ezeket tehát valamilyen módon, és pedig éppen a szervezeti és a működési rend kialakításával, fel kell osztani az igazgató, a különböző vezető állású és beosztott dolgozók, a

szolgáltatásokra irányulnak. A kollektíva jogalanyiségének az elismerése tehát nem érinti a szocialista vállalat jogi személyiségét... a kollektíva olyan belső jogviszonyok alanya, amelyek más belső (és külső) jogviszonyokkal együtt alkotják a szocialista vállalat mint jogi személy egységes belső felépítését, és meghatározzák belső életének, mozgásának és működésének az összhangját. A kollektíva jogalanyiségát a dolgozók személyi állományának a változása sem befolyásolja. A kollektíva képviselői szerve ex lege a szakszervezeti bizottság.” (I. m. 90, 92–94. oldal.)

szakszervezeti bizottság és az irányítása alatt működő belső szervek, üzemi tanács stb. között.”¹⁴

Majd pedig a jogi szemléletben még jelentkező felfogással szemben kifejti, hogy „valójában azonban a fejlődés tendenciája egészen mást mutat, sőt mást is igényel. A dolgozók kollektívája tölti be a gazdálkodó szervezet szervezeti kereteit. A dolgozók kollektívája alkotja a gazdálkodó szervezetnek azt a társadalmi, emberi tartalmát, amelynek csak formája a gazdálkodó szervezet struktúrája. A szakszervezet irányítása alatt álló belső szervek, ideértve a szakszervezeti bizottságot is, éppen úgy beletartoznak a struktúrába, mint az igazgató és mint a gazdálkodó szervezet szervezeti és működési rendje. Sőt, ebből a szempontból a szakszervezetek külső és belső szervezeti viszonyai is a gazdálkodó szervezet struktúrájához tartoznak, mert ezek határozzák meg azt, hogy a dolgozók hogyan befolyásolhatják a szakszervezetnek és a szakszervezet irányítása alatt működő belső szerveknek a tevékenységét. Ahogyan társadalmi rendünk struktúrájához az állami szervekkel együtt hozzátartoznak a különböző társadalmi szervezetek, ugyanúgy az állami gazdálkodó szervezet keretei között a struktúrához hozzátartoznak az igazgató mellett a gazdálkodó szervezetek keretei között működő társadalmi szervezetek is, tehát a pártszervezet, a KISZ és a szakszervezet. Ennek a jelentősége azért nagy, mert ezek közvetítésével hatol be a gazdálkodó szervezet szervezetébe és működésébe a társadalmi elem, a társadalmiság. Így válik az állami szervezet fokozatosan állami-társadalmi szervezetté.”¹⁵

Reagált a munkajog irodalma a gazdaságirányítás reformjának hatására is, a munkaszervezet területén. A tanulmány többek között megállapítja, hogy megnőtt a szakszervezetek szerepe és a szocialista együttműködés követelménye, majd pedig kifejti,¹⁶ hogy: „Nagyon lényeges kérdés, hogy a gazdaságirányítás reformja hogyan befolyásolja a szocialista vállalat belső gazdasági-társadalmi szubsztrátumát, szociológiai-mozgását és az ennek megfelelő jogi struktúráját, hiszen a gazdálkodó szervezet nemcsak gazdasági, hanem szociológiai, szervezeti és jogi jelenség is. Szociológiai szempontból azt mondhatjuk, hogy a szocialista vállalat az állam által létrehozott olyan gazdálkodó szervezet, amelynek a keretei között a vállalati kollektíva az állam által rendelkezésre bocsátott anyagi eszközök felhasználásával, az igazgató egyszemélyi vezetésével végzi feladatainak ellátását. A gazdaságirányítás reformja nemcsak a gazdálkodás, hanem a vállalat személyzeti, díjazási, jóléti, kulturális stb. tevékenysége körében is növelte az önállóságot. Ezzel lehetővé tette, hogy egymással párhuzamosan növekedjék az egyik oldalon az egyszemélyi vezetés hatékonysága, a másik oldalon az üzemi demokrácia fejlődése a szakszervezet irányításával.” Majd megállapítja: „A vállalat keretei között nagyon lényeges kérdés, hogy miként kell kialakítani és szabályozni a viszonyt, illetve a jogköröket egyfelől az igazgató, másfelől pedig a vállalat kollektívája, illetve az azt képviselő szakszervezeti szerv között. Az új gazdasági mechanizmusnak egyik lényeges követelménye és célkitűzése úgy fogalmazható meg, hogy egymással párhuzamosan és kölcsön-

¹⁴ Weltner: A szocialista gazdálkodó szervezet struktúrája. MTA Közleményei, XIV. k. 3. sz. 1965. 247. oldal.

¹⁵ Lásd a megelőzően idézett tanulmányt, 251. oldal.

¹⁶ Weltner: A gazdaságirányítási reform hatásának egyes megnyilvánulásai a munkaszervezet területén. MTA IX. Osztályának közleményei, 1968. 202. oldal.

hatásban fejleszteni kell az egyik oldalon az igazgató egyszemélyi vezetői jogkörét, a másik oldalon pedig az üzemi demokráciát, tehát a vállalati kollektíva közreműködését a vállalati tevékenység fejlesztésében és ellenőrzésében, továbbá ennek megfelelően bővíteni kell a vállalat szakszervezeti szervének mint a kollektíva képviselőjének jogkörét is.”¹⁷

A következőkben szeretném részletesebben is idézni azokat a megállapításaimat, amelyekre részben Eörsi Gyula is utal: „Az üzemi demokrácia alapján kialakult új fajta jogviszonyok alapján fel kell tennünk a kérdést, hogy ezek nem hatottak-e a szocialista vállalat gazdasági, társadalmi és politikai tartalmára, továbbá szervezeti-jogi felépítésére. Csak ismételni tudjuk, amit korábban már kifejtettünk. A munkaszervezeti demokrácia kibontakozása folytán kialakult a szocialista vállalat sajátos struktúrája, belső szervezete. A vállalatot az igazgató vezeti mint a vállalat legfőbb képviselői és ügyintéző szerve, aki a vállalat keretei között legmagasabb szinten megtervezi és megszervezi, irányítja és ellenőrzi a vállalati kollektíva tevékenységét az egyszemélyi vezető jogkörében. A szakszervezet és az irányításával működő vállalati szervek azonban ugyanúgy mint az igazgató, beletartoznak a szocialista vállalatnak nemcsak szociológiai, hanem jogi struktúrájába is, az igazgatóval együtt alkotják a vállalat belső jogi szervezetét, mert a jogszabály által biztosított jogkörben részt vesznek a vállalati tevékenység megtervezésében és megszervezésében, igazgatásában és ellenőrzésében, a munkafeltételek szabályozásában és a munkaügyi viták elintézésében. Minél szélesebb körben érvényesül a vállalat viszonylagos önállósága, annál szélesebb körben vehetnek részt a kollektíva tagjai is a vállalati tevékenység befolyásolásában közvetlenül és közvetve is, a szakszervezet és az ismertetett belső szervek közvetítésével.

Az üzemi demokrácia kibontakozása azonban nemcsak a szocialista vállalat sajátos struktúráját alakította ki, hanem ezzel párhuzamosan alakította a dolgozóknak a vállalattal fennálló jogviszonyát is. A munkajogviszony ugyanis már annak folytán is szocialista jellegű, hogy a dolgozó a társadalom tulajdonában álló termelés eszközeivel kapcsolja össze munkaerejét, és úgy részesedik a nemzeti jövedelemből, hogy részesedését tőkés magánelsajátítás nem csorbitja. Amíg azonban az állampolgárt még „csak” a szocialista munkához és díjazáshoz való jog illeti meg, bár ez a „csak” történelmi fordulatot jelent —, addig az állampolgár a vállalat keretei között csak dolgozó, és csak munkavégzési és elosztási viszony alanya. Az üzemi demokrácia kibontakozása azonban lehetővé teszi, hogy a dolgozó mint egy szocialista vállalati kollektíva tagja a szakszervezet, továbbá az ismertetett szervek és megoldások közvetítésével részt vehessen a vállalati tevékenység igazgatásában.

Mindezek folytán lényegesen kibővül a vállalat és a dolgozó között fennálló viszony, mert a dolgozó jogi helyzetében kialakul egy szervezeti viszony is, amely meghatározza, hogy a dolgozó — mint a vállalati kollektíva tagja — milyen jogi helyzetet tölt be a vállalat szervezeti és működési rendjében, milyen jogosultságok és kötelezettségek alanyává válik ezzel kapcsolatban.

E fejlődési tendencia alapján tulajdonképpen levonható egy olyan fajta következtetés, amely szerint ma már arról beszélhetünk, hogy a dolgozónak a vállalattal fennálló jogviszonya lényegesen meghaladja azt, amit a kapitalizmusban vagy akár a szocializmus építésének korábbi szakaszában munkajogviszonynak neveztünk.

¹⁷ I. m. 203. és 209. old.

Ma már azt mondhatjuk, hogy a dolgozónak mint a vállalati kollektíva tagjának, kialakult egy bizonyos, a jogszabály által meghatározott „státusa”; a vállalattal fennálló viszonya három lényeges elemből áll, és pedig munkavégzési, elosztási és szervezeti, vagyis a vállalati tevékenység igazgatásában való részvételi viszonyból. Ezek együtt alkotják a dolgozónak kollektíván belüli elfoglalt státusát.”¹⁸

Az idézett szöveg alapján talán az is megállapítható, hogy a magyar munkajog-tudomány már régen nem az egyéni munkaviszonyból indul ki, mint ezt Eörsi Gyula írja,¹⁹ hanem a dolgozónak a vállalat keretei között kialakult státusából, jogi helyzetéből, amelynek csak egyik, de nagyon lényeges eleme a munkavégzési viszony, amely persze szoros kölcsönhatásban áll jogilag is a másik két elemmel, így azzal is, hogy a dolgozó egy dolgozói kollektíva keretei között helyezkedik el. Egészen más dolog az, hogy a munkajog irodalma figyelembe veszi a fejlődésnek azt a tendenciáját, amelyről már írtam, nevezetesen azt, hogy a dolgozó státusában először erőteljesen a munkavégzési és a nemzeti jövedelemből való részesedési viszony szabályozása alakult ki, majd fokozatosan a vállalati tevékenység igazgatásában való részvétel viszonya. A munkajog irodalma azonban már régóta hangsúlyozza, hogy a dolgozó a vállalati kollektíva tagjává válik, ez befolyásolja munkavégzési és részesedési viszonyát, és hogy a vállalati demokrácia áthatja a munkajog egész intézményrendszerét. Persze az irodalom sem mondhatott sokkal többet, mint amennyit az élet realitása és a hatályos jogi szabályozás lehetővé tettek, bár igyekezett a közelebbi és a távolabbi fejlődés várható tendenciáit is kutatni.

Joggal teszi fel azonban Eörsi Gyula azt a kérdést, hogy az elméletben miért nem tettem meg azt az „ugrást”, amely végül is egy „vállalati jog” koncepció kialakításához vezet.

Úgy vélem, hogy Eörsi Gyula túlértékeli azokat a jelenségeket, amelyek szerinte a „vállalati jog” kialakulására vezethetnek. Véleményem szerint ma még a szocialista vállalat nem szövetkezet, nem is a jugoszláv megoldáshoz hasonló konstrukció.²⁰ Konstrukciója, jogi struktúrája igen nagy mértékben függ a gazdasági mechanizmustól, az irányítási rendszer megoldásaitól, jellegétől, a tulajdonosi viszonyoktól, a vállalati önállóság mértékétől, a kollektíva és szakszervezet jogi lehetőségeitől, a vállalaton belül létező (nem antagonisztikus) érdekellentétek feszültségi fokától. Nem lehet figyelmen kívül hagyni általában a szocialista tudatnak, ezen belül pedig különösen a felelősség-érzetnek, a munkafejlesztésnek a színvonalát, továbbá azt sem, hogy a kollektíva tagjai milyen mértékben élnek a ma már rendelkezésükre álló jogi lehetőségekkel.

Biztos, hogy az elmúlt három évtized alatt nagyon lényeges fejlődés alakult ki. De maga Eörsi is azt írja, hogy „E kollektívák rendkívüli jelentőségét az adja, hogy a dolgozói csoportérdekeltség jegyében ütköztetik és feloldják az osztályadalmi (állampolgári) és egyéni (fogyasztási) érdekeket. A belső viszonyoknak erre alkalmasnak kell lenniük.”²¹

¹⁸ Weltner: Az üzemi demokrácia kapcsolata a társadalmi tulajdonnal, a vállalat szervezetével, a kollektív jogviszonyokkal. *Gazdaság és Jogtudomány*, VIII. k. 3–4. sz., 1974., 390–391. old., lásd még különösen a 370. és 380–381. old.

¹⁹ 127. old.

²⁰ Ezt egyébként Eörsi Gyula sem állítja.

²¹ Eörsi: 32. old.

Úgy gondolom, hogy éppen az „ütköztetés” és a „feloldás” szempontjainak jelenleg és a közeli jövőben is az a jogi szabályozás és elméleti koncepció felel meg, amely a munkajog keretein belül biztosítja a kollektíva, annak tagjai és a szakszervezet részére a vállalatra átruházott tulajdonosi és munkáltatói jogosultságok gyakorlásában való részvételt. és azt, hogy a kollektíva, annak tagjai, a szakszervezet és a kollektíva különböző szervei, bizottságai, tanácskozásai jogi eszközökkel is igényelhessék a vállaltól munkáltatói, illetve a vezető beosztású dolgozóktól munkaköri kötelezettségeik teljesítését.

Figyelembe vettem azt is, hogy a szocialista vállalat, illetve a vállalati vagyon nem a vállalati kollektíva tulajdonában áll, nem csoporttulajdon, és a dolgozó nem a vállalat, hanem a vállalati kollektíva tagja. Nem a vállalati kollektíva gyakorolja a tulajdonosi jogosultságokat, hanem csak részt vehet a vállalatra mint jogi személyre átruházott tulajdonosi és munkáltatói jogosultságok gyakorlásában, de csak a jogszabály által meghatározott keretek között, és pedig úgy, hogy a vállalat keretei között legmagasabb szinten az igazgató dönt. Az igazgató ugyan a kollektíva tagja is, de Janus-arca, jogállásának kettős jellege van.²² Jogosultságai és kötelezettségei egyfelől a felügyeleti szerv. másfelől a kollektíva, annak tagjai és szervei, illetve a szakszervezet irányában állnak fenn. Figyelembe kell vennie a kollektívának és tagjainak érdekeit, de a társadalmi érdekek összhangban. Egyes esetekben a szakszervezet egyetértésével dönt, más esetekben a szakszervezet véleményének kötelező megismerése, észrevételeinek és javaslatainak figyelembevétele után. A kifogásolás joga a gazdasági vezetés kérdéseiben nem, hanem csak akkor gyakorolható, ha a vállalati intézkedés munkaviszonyra vonatkozó szabályt vagy a szocialista erkölcsnek megfelelő bánásmódot sért. Ez egy erőteljes szakszervezeti jogosultság, de végső fokon ebben az esetben is vagy a bíróság dönt, vagy pedig közösen a vállalat felügyeleti szerve és a szakszervezet felettes szerve. A vállalati döntőbizottság határozata is csak első fokon kötelező a vállalatra.

Nem lehet figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy jelenleg maga a vállalati kollektíva mint ilyen — kivételes esetektől eltekintve — a vállalatra, illetve az igazgatóra kötelező döntést közvetlenül nem hozhat, jogosultságai csak az ellenőrzésre, az észrevételezésre, a javaslattételre, a bírálatra és arra szorítkoznak, hogy a szakszervezetet kisebb vagy nagyobb mértékben befolyásolja abban, hogy a szakszervezet az őt megillető erőteljesebb jogosultságokat hogyan gyakorolja.

Ma tehát az üzemi demokrácia, a kollektíva és a képviseletében eljáró szakszervezet, a különböző belső fórumok, bizottságok, szervek stb. jogköre és a vezetés egymás mellett, egymásra hatva érvényesül. A vállalat gyakorolja a reá átruházott tulajdonosi jogosultságokat a rábízott vagyonnal kapcsolatban, de azért az állam irányítja és ellenőrzi a vállalat gazdálkodását és tevékenységét a törvényben meghatározott módon. A vállalat gyakorolja a munkáltatói jogosultságokat is, de a jogszabályokban meghatározott keretek között és módon. A vállalat tehát önálló, de csak viszonylag, mert az önállósága a jogszabályok által meghatározott keretek között és az állami irányításnak és ellenőrzésnek megfelelően érvényesül. Ez is bizony „felemás” és ellentmondásos helyzet. A vállalati tevékenység megtervezése, irányítása, megszervezése és ellenőrzése területén is „felemás” a

²² Weltner: Az igazgató jogviszonya és a vállalati ügyrend. ELTE Acta, Tomus VII., 1965., 5–21. Weltner: A dolgozók közreműködése a vállalatra átruházott tulajdonosi és munkáltatói jogosultságok gyakorlásában. ELTE, Acta. Tomus XII., 1970. 147–173.

helyzet, és ellentmondások között mozog az igazgató tevékenysége és az üzemi demokrácia funkcionálása is.

„Felemás” a helyzet annyiban is, hogy a szocialista vállalat az államiság és a társadalmiság egysége, magába foglalva az ellentmondások lehetőségét. Nagyon is igaza van tehát Eörsi Gyulának abban, hogy a jelenleg uralkodó elmélet „felemás alakzat”.²³ Valóban „felemás” alakzat annyiban, amennyiben erre megelőzően utaltam, de nem a „polgári jogi munkajog” reformja, hanem a jelenlegi realitásoknak megfelelő elmélet, amely a gazdasági, társadalmi és politikai viszonyoknak, ideértve a gazdaságirányítás rendszerét és az állami tulajdon viszonyait is, inkább megfelel, mint az Eörsi Gyula által ha még nem is a véglegesség igényével javasolt „vállalati jogi” koncepció. Az elméleti „felemáság” tehát semmiképpen sem meghaladott, tehát ma már téves koncepció, hanem a gazdasági-társadalmi realitást és a jelenlegi szabályozást tükrözi.

Nem érték egyet azzal sem, hogy a jelenleg uralkodó elmélet az egyéni munka-viszonyon alapul.²⁴

Csak megismételni tudom korábbi fejtegetéseimet: „... A munkajog tudománya mintegy a vállalat kapujánál veszi át a stafétabotot az államjog, az államigazgatási, a pénzügyi és a polgári jog tudományából, és főleg azt vizsgálja, hogy miként alakul az említett kérdések szempontjából a szocialista vállalat belső gazdasági-társadalmi szubsztrátuma és az ennek megfelelő vállalati struktúra, a kollektíváknek és tagjaiknak szervezeti-jogi helyzete.

Azok a válaszok, amelyeket a tudomány ezekre a kérdésekre ad, szükségképpen együtt fejlődnek a gazdasági-társadalmi rend mechanizmusának és ezen belül a társadalmi tulajdonnak, az állam és a vállalatai között fennálló viszonyoknak, továbbá maguknak a vállalatoknak a fejlődésével... ma már a vállalati önállóság növekedésének, és ezzel párhuzamosan az üzemi demokrácia fokozódásának megfelelően, a dolgozók kollektívája egyre nagyobb mértékben vesz részt jogilag is szabályozott szervezeti viszonyok között az állami vállalat tevékenységének megtervezésében és megszervezésében, irányításában és ellenőrzésében, és így a vállalatok által gyakorolható tulajdonosi jogosultságok gyakorlásában is. Az »állami« vállalat tehát egyre inkább »társadalmivá« is válik.”²⁵ Majd kifejtem, hogy: „A munkajogviszonyt ugyanis már a szocialista munkához és a szocialista díjazáshoz való jog is szocialista jellegűvé teszi, sőt a munkajogviszony szocialista jellegének a kibontakozása már megkezdődik azzal, hogy a dolgozó társadalmi tulajdonban álló termelési eszközökkel kapcsolja össze munkaerejét. Az a lehetőség pedig, hogy a dolgozó mint a vállalati kollektíva tagja a vállalati tevékenység igazgatásában is részt vehessen, fennállt már a szocialista forradalom győzelme után. Kibontakozásának és továbbfejlődésnek az ütemét azonban már az határozta meg, hogy milyen mértékben bővült az állami vállalat viszonylagos önállósága, mert csak ezzel párhuzamosan bővíthetett az üzemi demokrácia is, vagyis az a lehetőség, hogy a vállalati kollektíva tagjai részt vehessenek a vállalati tevékenység szabályozásában, megtervezésében, megszervezésében, irányításában és ellenőrzésében. Minél szélesebb körű tehát a vállalat önállósága, annál

²³ Eörsi Gyula: 128. old.

²⁴ Eörsi Gyula: 128. old.

²⁵ Acta Facultatis Politico-Iuridicae Universitatis Scientiarum Budapestinensis de Rolando Eötvös Nominatae, Tomus XII, 1970, 147. és 148. old.

erőteljesebben érvényesülhet a résztulajdonosi minőség, annak kedvező egyéni és társadalmi hatásaival. Kialakulhatnak továbbá a kollektívát megillető kollektív jellegű jogosultságok is, amelyek lehetővé teszik, hogy a kollektíva tagjai részt vehessenek az állami vállalatnak abban az igazgatási tevékenységében, amelyet a vállalat az állam részéről reá ruházott birtoklási, használati és rendelkezési jogosultságok alapján fejthet ki.²⁶ A szocializmusban tehát az jellemző a dolgozó helyzetére a vállalat keretei között, hogy a vállalattal fennálló kapcsolatának lényegét három, egymással összefonódó viszony alkotja, nevezetesen a társadalom munkájában való részvétel, a nemzeti jövedelemből való részesedés, továbbá a vállalati tevékenység megtervezésében és megszervezésében, irányításában és ellenőrzésében való részvétel viszonya, éspedig éppen a résztulajdonosi minőség megnyilvánulásaként.

Ezzel el is jutottunk a szocialista munkaviszony gazdasági-társadalmi lényegének felismeréséhez. A munkaszerződés és a munkaviszony jogi szabályozását tehát mint jogi formát ez a gazdasági-társadalmi tartalom határozza meg. Ezt néha a felszínen eltakarja az, hogy a munkajog magát a munkaviszonyt mint a vállalat és dolgozó között fennálló viszonyt szabályozza.²⁷ A szabályozás tartalmát és jellegét azonban az előbb említett három viszony határozza meg alapvető módon. Erre a mögöttes gazdasági-társadalmi tartalomra az egyes szocialista kódexekben már kifejezett utalás is történt.²⁸

A munkajog irodalma tehát már régen túl van azon, hogy a munkajognak mint viszonylag önálló jogágzatnak a koncepcióját az egyéni munkaviszonyra alapítsa. Nagyon is egyetérttek Eörsi Gyulával abban is, hogy a belső vállalati viszonyok és a munkaviszonyok elválaszthatatlanok.²⁹ Az ennek elismerésére és elméleti kidolgozására irányuló törekvés viszont, amit Eörsi Gyula joggal igényel, már régen megtörtént.

Elképzelhető, sőt indokolt is, hogy a fejlődésnek egy közelebbi szakaszában már erőteljesebb legyen nemcsak a jogi szabályozásban, hanem a valóságban is a vállalat önállósága a tulajdonosi és munkáltatói jogosultságok tekintetében. Ezért megfelelő politikai, továbbá szervezeti és jogi megoldásokkal is elő kellene mozdítani, hogy a kollektíva és képviselői szervei szélesebb körben és erőteljesebben vegyenek részt a vállalat igazgatásában. Ennek érdekében szükséges, hogy a szakszervezet vállalati szerve is – a vállalati önállóság bővülésének megfelelően – önállóbb legyen a szakszervezeti apparátuson belül, és hogy a kollektíva is erőteljesebben befolyásolhassa a szakszervezetet politikai tevékenységek kifejtésében és jogainak gyakorlásában. Indokolt a közvetlen demokrácia bővítése is.

Elképzelhető persze a fejlődésnek egy olyan távolabbi szakasza is, amelyben a gazdálkodás egész területén vagy egyes szektoraiban megszűnik az állam által gyakorolt közvetlen jogi irányítás és ellenőrzés, mert a tervgazdálkodást, az érdekek optimális összhangján belül a társadalmi érdek elsőbbségét, a politikai és a gazdasági befolyásolás eszközei is biztosítják; a gazdálkodó szervezet jogilag önálló lesz, kialakul egy újfajta szocialista társulás, amelynek szubsztrátumában és szervezeti-jogi struktúrájában a kollektíva és az általa választott, irányított és ellenőrzött vezető szerv lesz a domináns.

²⁶ Megelőzően i. m. 151–152. old.

²⁷ Eörsi is foglalkozik a „felszín” kérdésével. 128. old.

²⁸ I. m. 152–153. old.

²⁹ Eörsi Gyula: 128. old.

Amíg azonban ez be nem következik, vagy legalábbis nem egy viszonylag közeli realitás, addig a dolgozó a vállalatban belül is általában csak közvetve, mint a kollektíva tagja, a kollektíva pedig ugyancsak főleg közvetve, a szakszervezet közvetítésével vehet részt a vállalati tevékenység igazgatásában, a jogszabály által meghatározott keretek között. A vállalati demokrácia keretein belül pedig a kollektívát és a szakszervezetet megillető jogosultságok ugyan kisebb-nagyobb mértékben korlátozzák, de nem szüntetik meg az igazgató vezetői jogkörét. Ilyen helyzetben pedig az indokolt, hogy ha van is egy külön vállalati törvény, akkor is legyen egy külön munkajogi kódex és jogágazat, amely arra épül, hogy a dolgozónak olyan státusa van a vállalatban belül, amely – mint már kifejtettem – három elválaszthatatlan tényezőből áll: munkavégzési, elosztási és a vállalati igazgatásban való részvételi viszonyból. Arra épül továbbá, hogy a szocialista vállalatban belül dialektikus egységben, egymás mellett párhuzamosan, ellentmondásos, „felemás” módon funkcionál az igazgató vezetői jogköre és a vállalati demokrácia, az államiság és a társadalmiság, a vállalat tekintetében a viszonylagos önállóság és az állami irányítás. A jogi szabályozásnak és az elméletnek figyelembe kell vennie azt is, hogy a vállalatban belül, ha nem is antagonisztikus módon, egy bizonyos egészséges (konkrét esetekben pedig esetleg egészségtelen) ellentmondás áll fenn a vezetés és a kollektíva egyéb tagjai között.

Nagyon lényeges kérdés, a „vállalati jog” vagy munkajog alternatívája szempontjából az is, hogy az érdekek ütköztetése, feloldása,³⁰ illetve az érdekek optimális összhangja milyen jogi eszközök felhasználásával, milyen jogkörök, illetve jogviszonyok keretei között történik.

Több ízben és már régen megkísértem kifejtetni elsősorban azt, hogy a szocialista vállalat három fontos tényezőből áll, nevezetesen a vállalati kollektívából, a vállalati vagyonból és az igazgatóból, a maga sajátos pozíciójában, illetve mindazokból a jogviszonyokból, amelyek e három tényező jogi (gazdasági, társadalmi, politikai, szociológiai) helyzetét, mozgását, összefüggéseit, együttműködését szabályozzák. Másfelől többször kifejtettem azt is, hogy milyen lényeges kérdés annak eldöntése és szabályozása, hogy miként kell kialakítani a viszonyt, illetve a jogköröket egyfelől az igazgató, másfelől pedig a vállalat kollektívája, annak különböző tanácskozási, szervei, bizottságai stb., illetve az azt képviselő szakszervezet vállalati vagy magasabb szinten tevékenykedő szerve között.

Nagyon lényeges végül, hogy jelenleg a kollektíva legfontosabb jogosultságait a szakszervezet gyakorolja, és nemcsak a kollektíva befolyásolhatja a szakszervezeti szerveket és tisztségviselőket, hogy azok miként gyakorolják a szakszervezeti jogosultságokat, hanem ebbe a felsőbb szakszervezeti szervek is beleszólhatnak a demokratikus centralizmus rendszerének megfelelően.

A szocialista vállalatban belül tehát bőven vannak elhatárolási és együttműködési problémák az egyes tényezők jogi helyzete és jogkörei között, nagyon sokféle érdek ütközhet egymással, amelyek még mindig szükségessé teszik, hogy a dolgozó státusában különböző viszonyokat, összefüggéseket, ellentmondásokat ismerjünk fel. Nagyobb akadálya persze annak sem lenne, hogy mindezeket a vállalat oldaláról közelítsük meg. Lényegében és több vonatkozásban ezt teszem én is már régóta. De mindez nem változtat azon, hogy ha a dolgozó oldaláról közelítjük meg státusának elemzését, akkor továbbra

³⁰ *Eörsi Gyula*: 32. old.

is három fontos viszonyt kell megkülönböztetnünk, a dolgozó kollektíván belül kialakult státusában: a munkavégzés, az elosztás és a vállalati tevékenység igazgatásában való részvétel viszonyát. Többször utaltam már arra is, hogy ez a három viszony, egymástól elválaszthatatlan, egymással összefüggenek, kölcsönhatásban állnak.

V. Elhatárolás a vállalat vezető szervei és a kollektíva szervei között. Távol áll tőlem az a gondolat, hogy a vállalatot mint jogi személyt a munkajog körébe vonjam, vagy akár a vállalatnak olyan vezető vagy ellenőrző szerveit, mint például az igazgató tanács és a felügyelőbizottság. A vállalati demokrácia és így a munkajog körébe tartozik viszont, hogy a kollektíva vagy a szakszervezet delegálhat-e ezekbe a kollektíva tagjai közül, ezeket hogyan választják ki, miként kötelesek a delegáltak a kollektíva érdekeit képviselni, annak beszámolni stb.

Semmiképpen sem tudnám viszont a vállalat mint munkáltató szervezet irányító szervének tekinteni a társadalmi bíróságot, a döntőbizottságot, a rehabilitációs bizottságot, a társadalombiztosítási tanácsot, a különböző tanácskozásokat stb., vagyis a vállalati dolgozók kollektívájának fórumrendszerét, amelynek ugyan elsősorban az a feladata, hogy a vállalat gazdasági, személyzeti, szociálpolitikai tevékenységének eredményességét jó együttműködéssel előmozdítsa. Ha azonban szükséges, fel kell lépniök a vállalattal, annak vezetőségével szemben. Ennek érdekében a munkajog jogi hatáskört, sőt szankciókat is rendelkezésre bocsát például a szakszervezetnek, a döntőbizottságnak, a társadalombiztosítási tanácsnak stb. Ezek ugyan a vállalat keretei között tevékenykednek, de hogyan is fordulhatna a dolgozó bizalommal például a döntőbizottsághoz, ha az a vállalat szerve lenne? Meg vagyok győződve arról, hogy Eörsi Gyula sem erre gondol, de sajnos ilyen hiedelmeket keltene – nomen est omen – ha a „vállalati jog”-on belül helyeznénk el a kollektíva belső fórumrendszerét, amelynek a különböző szervei a vállalat keretein belül tevékenykednek, esetleg éppen a vállalattal, annak vezetőivel szemben lépnek fel, azok döntését megváltoztatják, a vállalatra első fokon kötelező határozatokat hoznak stb. Ezek tehát nem a vállalatvezetés, hanem a kollektíva szervei.

Különbséget kell tehát tennünk egyfelől a vállalat vezető szervei, másfelől a kollektíva szervei, bizottságai, fórumai között, amelyek arra nyújtanak lehetőséget, hogy a kollektíva vagy közvetlenül vagy közvetve, a szakszervezet útján befolyásolhassa a vállalat, a vezető beosztású dolgozók tevékenységét.

VI. Az „anyajog” kérdése. A magánjognak, illetve a szocialista polgári jognak mint „anyajognak” a problémáival itt nem kívánok részletesebben foglalkozni annál kevésbé, mert például Magyarországon a felszabadulás előtt nem a magánjog, hanem az ipartörvények és a Kereskedelmi Törvény, továbbá egyes önálló jogszabályok tartalmaztak a munkaszerződésre, illetve a munkaviszonyokra vonatkozó – nagyon szűk körre korlátozott – rendelkezéseket, bár Vincenti Gusztáv könyve már a magánjog körébe vonta a munkaviszony jogi szabályozását.

Részletesebb elemzés nélkül talán elég, ha bevezető jelleggel Szabó Imre megállapítására utalok, aki szerint „Egy adott jogág intézményei részben bizonyos történetileg korábbi jogintézmények továbbfejlődéseként vagy ellenkezőleg, ezeknek az intézményeknek tagadásaként jönnek létre, s mind ezeknek, mind a merőben új intézményeknek kialakulásában nagy szerepe van az ágazati jogtudományoknak”.³¹

³¹ Szabó Imre: A jogösszehasonlítás szocialista elmélete. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1975. 51. old.

Úgy vélem, a munkajogra nem annyira a továbbfejlődés, hanem inkább a tagadás jellemző. Ez kettős irányban is érvényesül: egyfelől a felszabadulást megelőző kapitalista jellegű intézményekkel, másfelől a szocialista jogrendszer egyes ágazatainak, különösen a polgári jognak, az államigazgatási jognak, de bizonyos mértékben az eljárási jognak intézményeivel, megoldási módszereivel szemben is. (Sajátos a viszony a termelőszövetkezetek és a munkajog között, de ezzel most nem foglalkozom.) Ez a tagadás azonban az esetleges látszat ellenére *sem* „a polgári jog elleni szabadságharc”.^{3,2} Hiszen még az is vitás lehet, hogy a szocialista polgári jog vagy a szocialista munkajog alakult-e ki előbb. Mindkettő kialakulását az új szocialista jellegű gazdasági, társadalmi és politikai viszonyok tették lehetővé, lényegében azonos időszakban. Nem „anyajogi” problémáról van tehát szó, hanem egészen másról. A szocialista gazdasági, társadalmi és politikai viszonyok kibontakozása és fejlődése következtében kialakul a szocialista munkaszervezet, amelyben „merőben új intézmények” alakulnak ki, mégha úgy is tűnik, hogy ezek valamely „anyajogból” szakadtak ki, korábbi intézmények továbbfejlődéseként jelennek meg, avagy „szabadságharcot” folytatnak. Valójában azonban az történik, hogy tagadják a kapitalizmus idején kialakult intézményeket. Az viszont szükségszerű, hogy a kapitalista és a szocialista jogrendszerek különböző jogágazataiban is kialakul a jogalanyiség, a szerződés, a jogviszony stb. intézménye. De ezek a munkajogban főleg azért alakultak ki új – a kapitalista jogrendszerben, de a szocialista jogrendszer különböző ágazataiban is kialakult intézményeket tagadva, illetve merőben új – intézményekként, mert a munkaviszony nem áruviszony, de nem is államigazgatási viszony, a dolgozók a magánelsajátítástól, a kizsákmányolástól mentesen részesednek a nemzeti jövedelemből, persze a munkáltató szervezetek közvetítésével, és mert kisebb-nagyobb mértékben jogi eszközök segítségével is, közvetlenül, de főleg a szakszervezet közvetítésével befolyást gyakorolhatnak a munkáltató szervezet gazdálkodó, szervező, személyzeti, szociálpolitikai stb. tevékenységére. Új az is, hogy a szocialista munkáltató szervezet köteles nagyon fontos képzési, továbbképzési, a dolgozók kezdeményezéseit (javaslatok, újítások, találmányok stb.) előmozdító, továbbá sokfajta szociálpolitikai és kulturális juttatást biztosító tevékenységet kifejteni. A szocialista munkáltató szervezet tehát nemcsak gazdálkodik, hanem ellát sokféle társadalmi, kulturális, szociálpolitikai, sőt általános politikai feladatot is. Persze mindez szükségképpen, de csak formailag, gyakran még csak formailag sem, hanem csak elnevezésében hasonló jogi formák között bonyolódik le, mint amilyenekkel a kapitalista és a szocialista jogrendszerben (nemcsak a polgári jogban) is találkozunk. Az is biztos, hogy sokak tudatában, korábban még a jogalkotásban és az ítélkezési gyakorlatban is találkoztunk és néha még ma is találkozunk olyan megnyilvánulásokkal, amelyek nem ismerték fel a „merőben újat”. Ilyen jelenséggel azonban nemcsak a jog területén találkoztunk és találkozunk még ma is. Mindez azonban nem változtat azon, hogy a munkaszervezet és az elosztás területén hasonló, de új jelenségek, intézmények, kategóriák, fogalmak alakultak ki. Ebből következik, hogy a munkajog irodalma persze fellép az említett téves nézetekkel és megoldásokkal szemben, de lényegében, alapvetően és szükségképpen összehasonlítást és elhatárolást hajt végre.

A munkajog irodalma ugyanis azért határol el egymástól, például a jogviszony vonatkozásában a polgári, az államigazgatási, a büntetőjog stb. által szabályozott egyes

^{3,2} *Eörsi Gyula*: 131. old.

jogviszonyokat, mert ezek a jogágazatok is szabályoznak olyan társadalmi viszonyokat, amelyekben a munkavégzés fontos szerepet játszik, csak éppen lényegesen eltérő gazdasági-társadalmi rendeltetéssel mint a munkajogi munkaviszonyban.³³ De formai vagy elnevezésbeli hasonlóság alapján felmerülhetne az anyajog problémája más jogágazatokkal kapcsolatban is, mert például az utasítás jogát össze kell hasonlítani és el kell határolni az államigazgatás körében található utasítási jogosultságtól. A fegyelmi eljárásnak és a munkaügyi vitáknak különösen a vállalat keretei között történő elintézésére vonatkozó megoldásokat is össze kell hasonlítani és el kell határolni a büntető és a polgári jogi eljárás megoldásaitól, a fegyelmi felelősséget és szankciókat a büntetőjogiaktól. Ezt általában egyébként minden elméleti és gyakorlati jellegű feldolgozás igyekszik megtenni, amely ezekkel a témákkal foglalkozik. Hosszasan lehetne sorolni még azokat az intézményeket a különböző jogágazatokban, amelyek tekintetében elhatárolásra és összehasonlításra van szükség.

Úgy gondolom, hogy amit Szabó Imre az intézményi jogösszehasonlítással kapcsolatban kifejt,³⁴ nagyon fontos ebből a szempontból is. Nem valamiféle anyajogtól való szabadulást jelent tehát az, hogy a munkajog a magyar jogrendszeren belül összehasonlító tevékenységet folytat, hanem azt, hogy teljesen elképzelhetetlen lenne egyes alapvető intézmények lényegének feltárása, ha nem végeznénk el azonos jogrendszeren belül az egyes jogágazatokban kialakult hasonló intézmények összehasonlítását és elhatárolását, mint például: jogalanyiség, jogképesség, szerződés, jogviszony, joggal való visszaélés, felelősség, szankciórendszer stb. Ezek hasonlóak, de nem azonosak. A jogrendszer tagozódása következtében ugyanis kialakult az alapvető intézmények egy bizonyos differenciálódása az egyes jogágazatokban. Ebből pedig az következik, hogy ki kell dolgozni a felsorolt intézmények, kategóriák, fogalmak magasabb jogelméleti, esetleg alkotmányjogi szinten elhelyezkedő általános fogalmát, amely valamennyi jogágazat jogalanyiségára, szerződésére stb. érvényes. Ki kell alakítani továbbá mindezek ágazati fogalmait, amelyek már magukon viselik az egyes jogágazatok jellegéből következő sajátos vonásokat is.³⁵ Vonatkozik ez egyébként nemcsak a képviselő intézményére, amellyel Eörsi Gyula is foglalkozik. Szerinte például a kollektív szakszervezet általi képviselőtének jogi sajátosságát ki kell dolgozni, tudatosan elszakítva azt a polgári jogi képviselőtől.³⁶ A „tudatos elszakításra” azonban nincs szükség, mert a szakszervezet általános érdekképviselői jogköre a kollektív tekintetében és az egyéni érdekképviselői jogköre a kollektív tagjainak egyéni ügyeiben, már eleve más társadalmi rendeltetéssel, tartalommal és jelleggel, tehát szükségképpen más jogi formában jött létre, mint a polgári jogi képviselő. Sajátos a képviselő a szakszervezeti jogsegély, bizonyos fokig a munkavédelem, a polgári eljárási és a munkajogi eljárási jog területén is.³⁷ Nem „elszakításra”

³³ Lásd részletesebben: *Weltner*: A szocialista munkajogviszony és az üzemi demokrácia. 1962. 65–98. old.

³⁴ *Szabó Imre*: A jogösszehasonlítás szocialista elmélete. Akadémiai Kiadó, 1976. 128–129. és 132–133. old.

³⁵ *Weltner*: A kollektív szerződés jogi jellege és fejlődési tendenciái. *Gazdaság és Jogtudomány*, VII. k. 3–4. sz. 460. old.

³⁶ *Eörsi Gyula*: 131. old.

³⁷ I. ásd részben például: *Weltner-Nagy*: „A magyar munkajog” c. egyetemi jegyzet, 1976. I. k. 90–93. old; *Weltner*: A szocialista munkajogviszony és az üzemi demokrácia. 1962. 361–362. old.

van tehát szükség, hanem összehasonlításra és elhatárolásra, ennek alapján egy magasabb szintű általános fogalom, továbbá az ágazati fogalmak kidolgozására. Kétségen kívül áll azonban, hogy erre főleg a termelőszövetkezeti, a polgári és a munkajog egymás közötti viszonylatában van lehetőség és szükség.

A kifejtett gondolatokból az is következik, hogy az intézményi jogösszehasonlítás eredményeit a jogelmélet és az alkotmányjog is hasznosíthatja. Megítélésem szerint ugyanis erre az intézményi jogösszehasonlító tevékenységre is vonatkozik Szabó Imrének az a megállapítása, amely szerint „az ágazati jogtudományoknak ugyanis szintén van olyan vetülete, amelyben ezek a pozitív jog konkrét ágánál általánosabbak”.³⁸

VII. Kvázi-jogágazat? Nagyon érdekesek és érdekesek Eörsi Gyulának azok a fejtegetései, amelyek a „kvázi-jogágazatra” vonatkoznak.³⁹ Ezek összefüggnek azzal a kérdéssel is, hogy mi történjék azokkal a megoldásokkal, jogszabályanyagokkal, amelyek – egészen vagy részben – nem helyezhetők el a vállalaton belül, illetve egy „vállalati jog” keretei között.

A szocialista országok kódexei, végrehajtási rendeletei, munkajogi törvénykönyvei (jegyzetei), monográfiái és kézikönyvei a munkajog keretei között több olyan megoldással, intézménnyel is foglalkoznak, amelyek nem erőltethetők be egy „vállalati jog” elnevezésű kategóriába, mert ezek vállalaton kívül a vállalattal fennálló jogviszony létesítése előtt vagy megszűnése után funkcionálnak, vagy a vállalat felett iparági vagy osztárszociális szinten helyezkednek el, esetleg csak közvetett viszonyban állnak a dolgozók, a kollektívák viszonyaival, sőt esetleg nem is az állami, hanem a társadalmi-politikai szférában helyezkednek el.

Csak példának említjük meg a következőket:

A munkajogi alapelvek nemcsak a vállalat keretei között érvényesülnek, hanem sokkal szélesebb körben. A munkához való jog megvalósulásának előmozdítása érdekében például sok olyan intézmény, megoldás funkcionál, amelyek előkészítik a munkajogviszonyok létesítését, azt, hogy valaki egy vállalati vagy egyéb kollektíva tagjává váljék, lehetőleg megfelelő módon. Ilyenek például a szakmai képzés, a pályaválasztási tanácsadás, a munkaerő-toborzás, a tanulmányi szerződés, továbbá az alkalmazási és előnyben részesítési kötelezettség esetei.⁴⁰

A kényszermunka és a diszkrimináció tilalma is részben már a kollektívába való beépés előtt hat.

Az egészséges és biztonságos munkafeltételekhez való jog érdekében a szükséges követelmények megvalósításának előmozdítása és ellenőrzése is részben a vállalaton kívül történik.

A munkaképtelen vagy csökkent munkaképességű dolgozókról történő gondoskodás ma már nemcsak a társadalombiztosítási jog feladata, hanem a rehabilitációé is, amely részben a vállalat keretei között, részben e kereteken kívül történik. (Mindkét viszonylatról ugyanaz a jogszabály rendelkezik.)

³⁸ Szabó Imre: i. m. 114. old.

³⁹ Eörsi Gyula: 98–116. old.

⁴⁰ Lásd részletesebben A magyar munkajog c. egyetemi jegyzet, 1976, 124–135. old.

A szakszervezetek, vállalaton belül, kívül és magasabb szinten végzett tevékenysége sem választható ketté, tehát nem korlátozható a vállaton belül kialakított megoldásokra. Ugyanez vonatkozik a jóléti és kulturális szolgáltatásokra is.

Nem hiszem, hogy mindezek a szabályanyagok egy „vállalati jog” elnevezésű kategórián belül elhelyezhetők lennének, sem azt, hogy mindezeket a kérdéseket egy vállalati törvény szabályozhatná. Ezt már az elnevezés is kizárja. Akkor viszont milyen megoldás adódik? Alakítsunk önálló jogágazatot a munkához való jogra, a munkavédelemre, a csökkent munkaképességű dolgozóakra, a szakszervezetekre stb. vonatkozó jogszabályokból? Vagy bontsuk fel ezeket, és egy részük kerüljön az államigazgatási, a pénzügyi és a polgári jogba vagy a „vállalati jog”-ba? Egyik sem lenne helyes megoldás. Ebben a vonatkozásban esetleg megoldásul szolgálhat az Eörsi Gyula által tárgyalt „kvázi-jogágazat” vagy „oktatási kategória”.⁴¹ Nem látok azonban éles különbséget különösen jogágazat és „kvázi-jogágazat” között. Hol van a határ a kettő között? Lehet különbséget tenni azon az alapon, hogy a jogágazat kereteit, határait azok a tényezők szabják meg, amelyeket Eörsi Gyula kifejt? ⁴² Később ugyanis megállapítja, hogy „kvázi-jogágazatok” alakulnak ki, „amelyek politikai vagy gyakorlati szempontból egységet alkotnak anélkül, hogy jogágazatok lennének”.⁴³ Ha viszont nem jogágazatok, akkor milyen jogi egységek? Jellemző az elhatárolás nehézségére az is, amit Eörsi Gyula később fejt ki: „Kétségtelen, hogy a jelenkor egyik legszembetűnőbb jelensége az, hogy a társadalmi-gazdasági viszonyok egyre komplexebbé válnak. Ezáltal növekszik a feszültség a szabályozandó viszonyok struktúrája és a jogrendszer struktúrája között. Ez azonban befolyásolja, de nem semmisíti meg a jogrendszer igényét a saját törvényszerűségeinek is megfelelő struktúrára. Ez a befolyás kvázi-jogágazatok kialakulásában áll, de ezek továbbra is a jogi homogenitáson alapuló valódi jogágazatokra épülnek. Nem az elméleti alap változik, legfeljebb a jogrendszer konkrét tagozódása.”⁴⁴ Ezek szerint ellentmondás áll fenn az elmélet és a jogrendszer konkrét tagozódása között? Meghaladná-e cikk terjedelmét, ha ezzel a kérdéssel részletesebben foglalkoznánk, és az is biztos, hogy amit ebben a körben Eörsi Gyula kifejt, az a dolog érdemét illetően igaz, csak nem biztos, hogy a „kvázi-jogágazat” kifejezés helyes-e, nem valódi jogágazatról van-e szó?

A munkajog körében is éppen az a kérdés, hogy azok a kategóriák, amelyek abban polgári, államigazgatási, pénzügyi, eljárási jogi megoldásokhoz hasonló megoldások, azok valóban komplex szabályozást jelentenek-e annyiban, hogy ezek még mindig a felsorolt jogágazatok intézményei, vagy pedig ezek csak hasonlítanak más jogágazatok megoldásaihoz, de valójában a munkajog által szabályozott és tárgyalt társadalmi viszonyok által kialakított másfajta, sajátos megoldások, amelyeket ezek a társadalmi viszonyok igényelnek. Többször is kifejtettem, hogy például a szakszervezeti jogosultságokat, a szakszervezeti munkavédelmi felügyeletet, a kollektíva sajátos jogalanyiságát és a kollektív jellegű jogosultságokat, a fegyelmi felelősséget, a munkaszerveződést stb. nem lehet beleerőltetni más jogágazatok hasonló jellegű kategóriáiba. Ezek a munkajog kategóriái, amelyeket a szocialista munkaszervezet szükségszerűen mint sajátját alakítja ki.

⁴¹ Eörsi Gyula: 99–100. old.

⁴² Eörsi Gyula: 96. old.

⁴³ Eörsi Gyula: 99–100. old.

⁴⁴ Eörsi Gyula: 103. old.

A munkajogban tehát ma már nem komplex jellegű szabályozásról van szó abban az értelemben, hogy csak „kvázi-jogágazat” lenne, vagy csak „oktatási kategória”, hanem szükségszerűen önálló jogágazat az általa szabályozott és tárgyalt társadalmi viszonyok által igényelt sajátos megoldásokkal, mint ahogyan a többi nem kvázi-jogágazat is sajátos megoldásokkal rendelkezik. Egyébként mindezek a problémák ugyanúgy merülnének fel akkor is, ha elfogadnánk a „vállalati jog” koncepcióját. Mindez persze nem teszi feleslegessé a valóban komplex jellegű szabályozást, amidőn arra van szükség, hogy bizonyos feladatok csak úgy oldhatók meg, hogy több jogágazat is összefog egy megoldás érdekében.

VIII. A „senki földje”. Eörsi Gyula szerint, mint azt már más vonatkozásban idéztem, „A vállalat munkaviszonyon kívüli belső viszonyai pedig senki földje maradtak, túl a szervezet alapvető szabályozásán – senki földje, amelyért a polgári jog és az államigazgatási jog harcolt, nemegyszer úgy, hogy mindkettő a másik körébe igyekezett utalni ezt az akkor sovány területet.”⁴⁵ Én mindenesetre úgy látom, hogy szinte túl sok és terjedelmes az idevágó munkajogi szabályozás. 100 oldalas szervezeti és működési szabályzatok vannak. Ide sorolhatók a nyereségrészesedési szabályzatok, a szocialista brigádok szabályzatai, a vállalat és szakszervezet között létre jött különböző intézkedési tervek, a SZOT-nak azok a határozatai, amelyek meghatározzák, hogy a szakszervezet vállalati szerve miként tevékenykedjen általában, különösen pedig hogy a döntőbizottság, a társadalmi bíróság, a társadalombiztosítási tanács hogyan működjék, miként kell a dolgozók részvételét, a munkaversenyt, a különböző tanácskozásokat, a szakszervezeti jogsegélyszolgálatot megszervezni, a munkavédelmi szabályzatot elkészíteni, a kollektív szerződést megkötni, a szociális juttatásokat megtervezni stb. Ezek persze nem mindig jogszabályok klasszikus értelemben, sőt a szocialista államjog szerint sem, de normák, amelyek a „senki földjén” működő szervezeti formákat és ezek funkcionálását, a vállalat, a kollektíva, a szakszervezet és az egyes dolgozók helyzetét és tevékenységét, jogait és kötelezettségeit meghatározzák. Némi elméleti megközelítéssel is találkozunk.⁴⁶

IX. A munkajog irodalma. Talán részletkérdés, de válaszolni szeretnék arra, ahogyan Eörsi Gyula értékeli a magyar munkajog tudományát. Megállapítja, hogy: „A magyar munkajogtudománynak az egyéni munkaviszonyból való kiindulása annak a jele, hogy a munkajogi koncepció mindaddig nem vágta el teljesen azt a köldökszínort, amely a polgári joghoz fűzi, sőt, elzárta az utat egy a polgári jogtól függetlenedett, átfogó munkajogi elmélet kidolgozása előtt: egy ilyen elméletnek csupán olyan részletkérdéseit dolgozta ki, amelyek a régi keretekben elhelyezhetők voltak (pl. az érvénytelenség eltérései a polgári jogi érvénytelenségtől, a munkajogi felelősség). Emellett jutottak olyan eredményekre is, amelyek csak egy új, átfogó elméletben helyezhetők el szervesen. A kiindulópont Weltnernek a vállalati kollektívára vonatkozó monográfiája volt, és Weltner azóta jelentősen tovább is lépett anélkül, hogy az elméletben az »ugrást« megtette volna.”⁴⁷

⁴⁵ Eörsi Gyula: 123. old.

⁴⁶ Így például: Weltner: A szocialista gazdálkodó szervezet struktúrája, 1965. 244–249. old.; Az igazgató jogviszonya és a vállalati ügyrend, 1965; A szocialista munkajogviszony és az üzemi demokrácia, 1962. 392–398. old.; A szocialista munkaszerveződés, 1965. 302–398. old.; különösen „A működési és szervezeti szabályzat” c. I. pont, 302–347. old.

⁴⁷ Eörsi Gyula: 127. old.

Bíráló értékelést ugyan nem szokás visszautasítani, mégis az a véleményem, hogy a munkajog irodalma, ide értve egyetemi jegyzeteket és tankönyveket, továbbá a különböző nemzetközi kongresszusokra készített nemzeti jelentéseket is, lényegesen több kérdés feldolgozására törekedett. Nem szeretném a cikk terjedelmét még tovább növelni, ezért lábjegyzetben csak a témákat sorolom fel, a szerzők nevének és a lelőhelyeknek a mellőzésével, még csak nem is a teljesség igényével.⁴⁸

A lábjegyzetben felsorolt témákat feldolgozó publikációk – rövidebb vagy hosszabb terjedelemben, elemző vagy leíró jelleggel – arra törekedtek több vagy kevesebb sikerrel, hogy egyes részletkérdésekben, de átfogó jelleggel is, ne csak a polgári jogtól, de az egyéb jogágazatoktól független, átfogó munkajogi elméletet dolgozzanak ki, amely már nem az egyéni munkaviszonyból indul ki, hanem mint arra már többször is utaltam, a vállalati dolgozók kollektívájából, a vállalat gazdasági, társadalmi, politikai, szociológiai szubsztrátumából, szervezeti-jogi struktúrájából, a dolgozóknak ezen belül kialakult helyzetéből, jogi státusából.

X. Az elnevezés kérdése. Az elnevezés problémája is már korán jelentkezik. A szocialista irodalomban a „munkajog” elnevezés az általános (trudovoje pravo, Arbeitsrecht stb.). Ezt az elnevezést már korábban sem tartottam szabatosnak.⁴⁹ Nem elég szabatos, mert egyfelől jelentésénél tágabb, másfelől pedig szűkebb tartalomra utal. A munkajog nem minden fajta, hanem csak a munkajogi munkaviszony keretei között végzett munkára vonatkozó szabályokat foglalja magába. Nem öleli fel viszont a polgári jog körébe tartozó olyan társadalmi viszonyok szabályait, amelyek a munka végzésével megvalósuló szolgáltatásokra irányulnak ugyan (megbízás, vállalkozás stb.), de nem

⁴⁸ Az 1965-ig megjelent monográfiákról és kézikönyvekről rövid áttekintést nyújt az a jelentés, amelyet a magyar munkajog tudományának helyzetéről és feladatairól készítettem az MTA Állam- és Jogtudományi Bizottságának 1966. november 10-én megtartott kibővített vitaulására. A jelentés és a vita anyaga megjelent az MTA IX. Osztályának Közleményei I. (1966–67) számában.

A fontosabb témák a következők: a munkajog fogalma, az anyagi és a fegyelmi felelősség, a szocialista munkajogviszony (ezen belül: a munkaerő kifejtésének és felhasználásának a viszonya, a szervezeti és jogi főlé- és alárendeltség viszonya, az utasítási jog és ezek jellege; az egyenértékűség problémája; a vállalatot terhelő végrehajtási, foglalkoztatási, megszervezési és gondoskodási kötelezettség; a munkavégzési kötelezettség és annak szünetelése; a munkajogviszony mellőzhetetlen tartalma); a szocialista munkaszerződés jellege és alapvető kérdései (ezen belül: a jogalanyiség, a munkához való jog és ennek mint személyiségi jognak a védelme, a kollektívabeli tagság keletkezésének jogalapja és kezdő időpontja, a munkaszerződés szükséges tartalmi elemei, a munkaszerződés kapcsolata egyes szervezeti viszonyokkal, az analógia, a munkavédelem, a közszolgálati munkaviszony; az üzemi demokrácia (ezen belül: a szocialista gazdálkodó szervezet belső viszonyai és szervezete, a társadalmi szervek szerepe, az igazgató jogviszonya és a vállalati ügyrend; a szakszervezetek jogi helyzete; a kollektív jogi természete, a kollektív jellegű jogviszonyok, a kollektív szerződés; a dolgozók közreműködése a vállalatra átruházott tulajdonosi és munkáltatói jogosultságok gyakorlásában, a szocialista gazdálkodó szervezet struktúrája); az üzemi demokrácia kapcsolata a társadalmi tulajdonnal, a vállalat szervezetével, a kollektív jogviszonyokkal és a szakszervezetek belső viszonyaival (e két utóbbit Eörsi Gyula is megemlíti); az egyéni és kollektív jellegű munkaügyi viták; a munkaviszony megszűnése; az a jelenség, hogy ezek a viszonyok, illetve a velük kapcsolatos megoldások nem erőltethetők be más jogágazatok kategóriáiba, hanem a munkajog sajátos, önálló ágazati kategóriái.

Több tanulmány foglalkozott a munkajogi szabályozás és a munkajogtudomány fejlődési tendenciáival, a gazdaságirányítási reform hatásával a munkaszervezetre, a szocialista gazdálkodó szervezet szubsztrátumára és struktúrájára.

⁴⁹ Az 1960-as egyetemi tankönyv I. köt. 10. old.

munkajogi munkaviszonyok, hanem polgári jogi viszonyok. Nem tartoznak munkajogi szabályozás körébe azok a munkák sem, amelyeket az államigazgatási és a büntetőjog szabályoz. Szűk viszont ez az elnevezés, hiszen a munkajog szabályozza a munkáltató szervezet keretei között a díjazást, a munkavédelmi, a jóléti, kulturális, képzési stb. juttatásokat, a kollektíva, a szakszervezet, az üzemi demokrácia viszonyait stb. Ennek ellenére a szocialista, sőt a kapitalista országok kódexei és irodalma is a „munkajog” elnevezést használják.

Milyen egyéb társadalmi viszonyok tartoznak még a munkajog körébe azokon túl, amelyekkel már foglalkoztam?

Helyesen állapítja meg Eörsi Gyula, hogy a közhivatalnokok munkaviszonyának vannak a közhatalom gyakorlásában álló munkaviszonyból folyó „államjogias sajátosságai, de pl. a fegyelmi eljárás munkajogi, nem pedig államjogi vagy államigazgatási jogi jellegű”.⁵⁰ Majd pedig később a „vállalati jog” általa kidolgozott felépítésében IV. alatt szerepelnek a „speciális munkajogviszonyok (pl. közalkalmazottak – választott tisztségviselők, szövetkezeti alkalmazottak, magán-munkajogviszony)” mint a „vállalati jog” elemei.

A közalkalmazott kategórián belül – további differenciálás és részletezés nélkül – hadd utaljak arra, hogy az állami szerveknek és dolgozóinak nagyon széles skálán elhelyezkedő kollektívái és azok tagjai vesznek részt a különböző feladatok megoldásában. Külön fontos kategóriát jelentenek a különböző társadalmi szervezetek is, vagyis a párt, a szakszervezet, a KISZ stb., amelyek nem „vállalatok”. sőt még csak nem is állami szervek.

Az Mt. illetve a végrehajtásról (továbbiakban Mt. V.) szóló 34/1967. (X. 8.) Korm. sz. rendelet érthető módon nem akarta minden esetben valamennyi állami, szövetkezeti és társadalmi szervezetet, továbbá még a magánmunkáltatót is felsorolni, hanem gyűjtő elnevezést alkotott, amidőn elrendelte, hogy az Mt.-ben és a rendeletben a vállalat az állami vállalatot és az állam más önálló gazdálkodó vagy költségvetési szervét, a szövetkezetet, a szövetkezeti vállalatot, a társadalmi szerveket, továbbá mindazokat, akik dolgozót munkaviszony keretében foglalkoztatnak, így a magánmunkáltatókat is ...” érteni kell.⁵¹

Lehet, hogy a kódex nem akarta sem a „munkaadó” sem pedig a „munkáltató” kifejezést alkalmazni, abból indulva ki, hogy ezek nem felelnek meg a szocialista munkaviszony jellegének. A végrehajtási szabályok, az irodalmi és a napi szóhasználat azonban nagyon gyakran mégis a „munkáltató”, „munkaadó” kifejezéseket használja. Az is biztos, hogy a Mt. vállalatcentrikus, mert főleg a gazdálkodó szervezet és az annak keretén belül dolgozók státusát tartja szem előtt. Ez is oka lehetett annak, hogy a „vállalat” kifejezést választotta gyűjtő elnevezésnek. Ez a kifejezés azonban semmiképpen sem megfelelő, mert a magyar nyelvnek is megvannak a maga törvényszerűségei. A „vállalat” kifejezésnek is határozott nyelvi és jogi jelentése van, tehát csak akkor alkalmazható, ha megfelel a mögötte meghúzódó gazdasági, társadalmi, politikai és szociológiai tartalomnak. Ez pedig nem más, mint az állami gazdálkodó szervezet, amely elsősorban meghatározott gazdasági feladatok ellátásra „vállalkozik”.

⁵⁰ Eörsi Gyula: 28. old.

⁵¹ Mt. V. 125. §.

Megítélésem szerint tehát nem volt indokolt, hogy az Mt. a „vállalat” gyűjtőelnevezés alá sorolta a költségvetési rendszerben dolgozó szervezeteket, különösen az államigazgatási szerveket, az igazságszolgáltatás szerveit, továbbá a társadalmi szervezeteket és a magánmunkáltatókat, mert ezek nem „vállalatok”.

Persze semmiképpen sem ez a döntő érv, de — többek között — ezért sem értek egyet azzal, hogy egy olyan önálló jogágazatot, amelybe Eörsi Gyula véleménye szerint a felsorolt munkaviszonyok is beletartoznának, „vállalati jognak” nevezzünk el. Egy ilyen megoldás túlfeszítené a „vállalat” kifejezés nyelvi és jogi kereteit. Ha viszont csak a vállalat belső viszonyaiból alkotnánk jogágazatot, akkor hol helyeznénk el az igazgatási szervek, a társadalmi szervek és a magánmunkáltatók dolgozóinak ezekkel létesített jogviszonyait, az igazgatási és társadalmi szervek kollektíváinak viszonyait stb.? Azt hiszem, hogy mégis csak erősebb összekötő, jogágazat-képző erőt jelent az a sajátos „státus”, amelyet a dolgozók az egyes dolgozói kollektívákban belül betöltenek, ha nem is teljesen azonos módon.

További jogágazatképző erőt jelentenek a munkajog alapelvei és sajátos megoldásai, amelyek nemcsak a vállalat és az egyéb munkáltató szervek keretei között érvényesülnek.

A „vállalati jog” elnevezés ellen szól az is, hogy a szocialista országok kódexei, tankönyvei és monográfiái is a társadalmi viszonyoknak azt a körét, amelyről Eörsi Gyula „vállalati jog” elnevezés alatt tesz említést, a már tárgyalt egyéb társadalmi viszonyokkal együtt „munkajog” elnevezés alatt szabályozzák, tárgyalják. Ez a megoldás alakult ki általában a kapitalista országokban is, esetleg olyan elnevezés alatt, hogy „Arbeit und Sozialrecht” vagy „Droit du travail et la sécurité sociale”.

Semmiképpen sem lehet figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy már az I. világháború után, amióta a weimari Németországban elkezdődött a munkajog tudományának művelése, ezt az elnevezést használták, és ma már ez az elnevezés vagy használatban szerte a világon. Nem hiszem, hogy bárki is a munkajog által szabályozott társadalmi viszonyokra és a munkajog tudományára gondolna, ha vállalati jogot említenek, kivéve persze, ha elmondják, hogy mi van e kifejezés mögött. A „munkaügy” és a „munkajog” egyéb összefüggésekben is megszokottá vált: Nemzetközi Munkaügyi Szervezet és Hivatal, vállalati munkaügyi döntőbizottság, munkaügyi bíróság, a Legfelsőbb Bíróság Munkaügyi Kollégiuma, Munkaügyi Minisztérium stb.

Azzal az alapvető kérdéssel kapcsolatban, hogy „vállalati jog” vagy „munkajog”, hadd utaljak arra, hogy a többi szocialista ország (de kapitalista ország) irodalma és jogalkotása sem ismeri az Eörsi Gyula által javasolt koncepciót. Az 1971-es „Szovjet munkajog” c. moszkvai egyetemi tankönyv például az általános rész V. fejezetében, vagyis a munkajog körében foglalkozik először a szakszervezetek, illetve az általuk képviselt dolgozók jogainak általános ismérveivel, majd az egyes szakszervezeti feladatokkal és jogosultságokkal, főleg a következő vonatkozásban: részvétel a termelés, az üzem vezetésében; a szocialista munkaverseny szervezése; az állandó termelési tanácskozások és a dolgozók gyűléseinek szervezése és vezetése, a kollektív szerződés megkötése; az újító és találmányi mozgalom szervezése; a dolgozók élet- és munkakörülményeinek javítása; a munkavédelmi felügyelet; a munkaügyi viták elintézése; a társadalombiztosítás; a társadalmi (elvtársi) bíraskodás irányítása stb. Itt esik szó a vállalati kollektívának azokról a szerveiről, bizottságairól és fórumairól is, amelyek jogi lehetőséget biztosítanak arra, hogy a vállalati kollektíva részt vehessen a vállalati tevékenység igazgatásában, befolyásolásában

a szakszervezet irányításával, támogatásával.⁵² Ugyanezt a megoldást követi az 1974-ben Moszkvában megjelent egyetemi tankönyv is.

Az „Arbeitsrecht der DDR” című feldolgozás⁵³ az I. fejezetben bevezető jelleggel foglalkozik a szakszervezetek szerepével és a szocialista demokrácia megvalósulásával az üzemben.⁵⁴ A II. fejezetben tárgyalja az üzem vezetőjének és vezető beosztású dolgozóinak a kötelezettségeit és felelősségét a munka megszervezésével és a kollektíva vezetésével kapcsolatban, majd külön rész foglalkozik a dolgozók részvételi, együttműködési (Mitwirkung) jogosultságával, a szakszervezetek helyzetével az üzemben, a dolgozók közreműködésének formáival, az ún. társadalmi tanáccsal, a termelési bizottsággal, a kollektív szerződéssel, a tömegkezdeményezések formáival, a szocialista versennyel, a munka- és kutatóközösségekkel, az újító mozgalommal és végül az állandó termelési tanácskozásokkal.⁵⁵ Ezután következik a munkaviszony megalapításával, módosításával és megszüntetésével foglalkozó III. fejezet és az egyéb kérdéseket tárgyaló fejezetek, amelyeket azért nem ismertetek, mert lényegében ezt a rendszert vette át az új kódex is, amelyről a következőkben lesz szó röviden.

Az NDK 1977. VI. 16-án közzétett és 1978. I. 1-én életbe lépett új Munka Törvénykönyvének 2. fejezete foglalkozik az üzem vezetésével és a dolgozók közreműködésével. A 18. § szerint az üzem vezetője vezeti az üzemi kollektíva munkáját. Köteles biztosítani, hogy a dolgozók a vezetésben és tervezésben aktív módon együttműködhessenek, és hogy a szakszervezetek az (együtt-döntési) jogukat (Mitbestimmungsrecht) teljes mértékben érvényesíthessék. Köteles a vezető szorosan együttműködni az ifjúsági és az egyéb társadalmi szervezetekkel. A vezetőt – a 19. § szerint – az ott felsorolt kérdésekben a kollektíva irányában tájékoztatási és beszámolási kötelezettség terheli. A 20. § a vezető kötelezettségeit határozza meg a társadalmi szervek és a dolgozók javaslataival kapcsolatban. A 22–27. §-ok részletesen felsorolják az üzemben működő szakszervezeti szervezet és szerveinek jogosultságait. Ezek lényegében megfelelnek a magyar szakszervezetek jogainak. Ez megítélésem szerint azt is jelenti, hogy ha a feladatokat valamely szakszervezeti vagy a kollektíva tagjaiból erre alakított szerv, bizottság, tanácskozás, „fórum” gyakorolja, ezek is a vállalati demokrácia szervei, és szabályozásuk a munkajog körében történt. Külön címszavak alatt szabályozza a kódex a nők és fiatalok támogatását, a tervek megvitatását, a szocialista munkaversenyt, az újítómozgalmat és mindezekkel kapcsolatban az üzem vezetőjének kötelezettségeit. A kódex szabályozza – többek között – a tanulóképzést, a képzést és továbbképzést, a munkavédelmet, a dolgozók szellemi, kulturális és sporttevékenységét, továbbá szociális ellátását az üzemben és ezekkel kapcsolatban is a vezető kötelezettségeit.

A Szovjetunióban is az OSZSZK 1972-ben hatályba lépett munkajogi kódexében szabályozták a dolgozók szervezkedési jogát, a szakszervezeti jogosultságokat, a dolgozók részvételi jogosultságait a termelés igazgatásában, a szociális, kulturális és egyéb jóléti ellátásokban. A kódex szabályozza a vezetőség kötelezettségét is arra vonatkozóan, hogy teremtsen meg a dolgozók részvételének feltételeit, foglalkozzék a dolgozók kritikai

⁵² A tankönyvet szerzői kollektíva készítette, szerkesztő: Dr. W. S. Andrejev.

⁵³ Ezt is a szerzői kollektíva készítette, szerkesztő Prof. Dr. Joachim Michas, Berlin 1970.

⁵⁴ 49–53, 56–67. old.

⁵⁵ 71–137. old.

észrevételeivel, javaslataival, és tájékoztassa őket a tett intézkedésekről. Ezt követi egy nagyon részletes felsorolás a gyári, üzemi, illetve helyi szakszervezeti bizottságok nagy és széles körben érvényesülő erőteljes jogosultságaira vonatkozóan. Részletesen szabályozza a kódex a szakszervezeteknek azt a jogát is, hogy ellenőrizzék a munkaügyi szabályok megtartását és a dolgozók lakásviszonyait.

A kódex szerint a vállalatok kötelesek a szakszervezeteknek alapokat biztosítani a kulturális tevékenységre és a sportolásra. Kötelesek ingyenesen biztosítani a helyi szakszervezeteknek bútorzatot, fűtést, világítást, takarítást, szállítási és kommunikációs eszközöket, továbbá lehetőséget a dolgozók gyűléseinek megtartásához stb. Biztosítani kell oktatás, a kulturális tevékenység, az egészségvédelem és a sportolás feltételeit. Végül a kódex szabályozza a szakszervezeti tisztségviselők fokozott védelmét is.⁵⁶

Végül nagyon fontosnak tartom, hogy a „munkajog” kifejezéshez olyan történelmi-politikai, tudati-érzelmi elemek kapcsolódnak, amelyek nagyon határozottan a „munkajog” megszüntetése ellen szólnak, mégha azt is hinnénk, hogy ez megőrizve történik. A kapitalizmus viszonyai között a munkásosztály áldozatos harcának eredményei jutnak kifejezésre a munkajogban. A szocializmus viszonyai között is a „munkajog” kifejezéshez és a mögötte levő tartalomhoz fűződnek a munkásosztály harcainak emlékei, ideértve a Tanácsköztársaság munkajogi jogalkotását is. A munkajog tartalmazza továbbá azokat a garanciális megoldásokat, amelyek a munkához, a szocialista elosztáshoz, a pihenéshez és az üdüléshez, az egészséges és biztonságos munkafeltételekhez, a különböző jóléti és kulturális szolgáltatásokhoz, munkaképtelenség esetén az anyagi ellátáshoz való jog és az egyéb alapelvek, szociálpolitikai feladatok megvalósulását szolgálják. A „munkajog” kifejezéshez fűződnek azok a jogosultságok is, amelyek előmozdítják, hogy a dolgozók kollektívái és a szakszervezetek nemcsak politikai, hanem jogi eszközök segítségével is a munkaszervezeti, illetve a munkahelyi demokrácia keretei között vállalati és magasabb szinteken is befolyást gyakorolhatnak az élet- és munkakörülmények szabályozására, megszervezésére és a szabályozás végrehajtásának ellenőrzésére. Részt vehetnek a vállalatok gazdasági, személyzeti, szociálpolitikai stb. tevékenységének megtervezésében és irányításában, megszervezésében és ellenőrzésében, a munkaügyi viták elintézésében stb. Nem egykönnyen lehetne bevinni a társadalmi tudatba, hogy mindazt, amit eddig a munkajog nyújtott, ezentúl a „vállalati jog” biztosítja majd. A többi szocialista országban se igen értenék meg, hogy hová lett a magyar jogrendszerből a munkajog, sőt a kapitalista országokban sem értenék meg ezt a dolgozók.

Nehéz lenne elképzelni azt is, hogy egy „vállalati jog” csak a vállalat belső viszonyait tárgyalja, de ne foglalkozzék azokkal az alapvető kérdésekkel, amelyek a vállalat alapítását, szervezetét, a társadalmi tulajdonhoz, az állami irányításhoz és ellenőrzéshez stb. való alapvető viszonyait érintik, mint ezt az időközben közzé tett vállalati törvény meg is teszi. Eörsi Gyula „vállalati jogi” koncepcióját tehát ebben a vonatkozásban leszűkítettnek érzem, mert tulajdonképpen azoknak a társadalmi viszonyoknak csak egy részét vinné át a vállalati jogba, amelyeket eddig a munkajog szabályozott, illetve tárgyalt. Jogágazati szempontból gazdátlanná válnának a VII. pontban ismertetett társadalmi viszonyok is. Másfelől viszont túl tágnak vélem a vállalati jogi konstrukciót abban az értelemben, hogy olyan munkaviszonyokat is a vállalati jog körébe vonna, amelyek

⁵⁶ A kódex 225–235. §-a.

nem egy vállalat keretei között alakulnak ki, mint például a költségvetési szervekkel, a magánmunkáltatókkal stb. fennálló munkaviszonyok.

XI. Az állami vállalatokról szóló törvény és a komplex szabályozás rendszere. Az új törvény (1977. évi VI. tv.), amelynek készülésére Eörsi Gyula még csak utalni tudott, e feldolgozások megfogalmazása után jelent meg. Egyes rendelkezéseinek elméleti vonatkozásait megpróbáltam a tanulmányom végén bedolgozni. Megítélésem szerint az új törvény az üzemi demokrácia vonatkozásában lényegében a jelenlegi helyzetet tükrözi, amidőn kimondja, hogy a törvény az üzemi demokrácia intézményrendszerének jogi szabályozásával biztosítja a vállalatok dolgozóinak és képviselői szerveinek részvételét a vállalat irányításában.

A további részletszabályok is lényegében azt határozzák meg, hogy a vállalatot, az igazgató és a vezető beosztású dolgozókat milyen kötelezettségek terhelik a vállalati kollektíva és annak képviselői szervei irányában, illetve hogy ezeket milyen jogosultságok illetik meg. Részben új megoldásnak tekinthető a 21. §, mert az itt felsorolt kérdéseket eddig külön jogszabályok, határozatok, szakszervezeti irányelvek rendezték. A 21. § viszont elrendeli, hogy a jogszabályi előírások keretében a vállalat szervezeti és működési szabályzatában kell meghatározni az üzemi demokrácia fórumait, ezek megalkotásának, működésének rendjét, hatáskörét, a vállalati dolgozók részvételének módját és e fórumok működésének legalapvetőbb szabályait. Mindez azonban nem változtat azon, hogy a Munka Törvénykönyve, illetve a munkajog továbbra is fontos szerepet fog játszani az üzemi demokrácia funkcionálása érdekében. Megítélésem szerint ugyanis az állami vállalatokról szóló törvény és a Munka Törvénykönyve nem egymást tagadó, egymást kizáró, hanem egymást kiegészítő, egymással kölcsönösen együttműködő megoldásokat, intézményeket tartalmaznak.

Közismert szabályozási módszer ugyanis, hogy a jogrendszer egyes gazdasági, társadalmi, politikai feladatok megvalósítása érdekében igénybe veszi különböző jogágazatok megoldásait, eszközeit, intézményeit. Nyilvánvaló, hogy egy olyan komplexum szabályozása, mint a szocialista vállalat, egy jogágazat megoldásainak a segítségével meg sem oldható, hanem szükség van az államigazgatási, a pénzügyi, a polgári, a büntetőjog és nem utolsósorban a munkajog megoldásaira. Egy gyakorlati kézikönyv mindezeket együtt tárgyalhatja, sőt ez nagyon hasznos feldolgozás lenne. Mindez azonban nem olvasható be egy különálló jogágazatba, mégha az csak viszonylag is önálló a jogrendszeren belül (ezt Eörsi Gyula sem javasolja). A megoldás tehát a jogi szabályozásban és az elméletben is, hogy a vállalat bizonyos vonatkozásait – mint ezt már korábban kifejtettem⁵⁷ – különböző jogágazatok szabályozzák: az államhoz való viszonyt az államigazgatási és pénzügyi jog, az állampolgárokkal és a más szocialista szervezetekkel kialakuló viszonyokat (szocialista áruviszonyok) a polgári jog. Véleményem szerint továbbra is a polgári jog, illetve a Vállalati Törvény körébe tartozik a vállalatnak mint jogi személynek a szabályozása, ideértve a vállalatnak a belső vezetést és ellenőrzést ellátó szerveit is, mint például az igazgató tanács, a felügyelő bizottság vagy más olyan szerv, amely a vállalatnak mint jogi személynek belső vezető, irányító, ellenőrző szerve. Továbbra is a munkajog körébe tartoznak viszont a dolgozók munkavégzési, a nemzeti jövedelemből való részesedési viszonyai, továbbá a kollektívának, tagjainak, különösen pedig a szak-

⁵⁷ A munkajog szabályainak kettős hatálya, Magyar Jog, 1961. 224–228. old.

szervezetnek a vállalati tevékenység igazgatásában való részvételi viszonyai, a vállalati demokrácia keretei között. Végül hadd utaljak arra, hogy a vállalattal kapcsolatban erőteljesen érvényesül egyes szabályok kettős hatálya: egyfelől az állam és a vállalat (igazgató) között fennálló viszonyban helyezkedik el az a kötelezettség, hogy elő kell mozdítani a munkához, a szocialista díjazáshoz való jog és a többi munkajogi alapelv megvalósulását, ezek között a vállalati demokrácia funkcionálását is, amit egyébként — közvetve vagy közvetlenül — a polgári jog, most pedig az új vállalati Törvény szabályai is elrendeltek. Másfelől a dolgozó, a kollektíva, a szakszervezet és a vállalat között fennálló egyéni és kollektív jellegű jogviszonyok keretei között helyezkednek el azok a jogosítványok, amelyek feljogosítják a kollektívát, annak tagjait, a kollektíva szerveit és a szakszervezetet arra, hogy részt vegyenek a vállalati tevékenység igazgatásában, a vállalatra átruházott tulajdonosi és munkáltatói jogok gyakorlásának befolyásolásában.

Mint a kifejtett elgondolásból kiderül, szerintem egy komplex jellegű, több vonatkozásban is érvényesülő szabályozási rendszert, a jogok és kötelezettségek komplexumát, bonyolult hálózatát tételezem fel, amelyben fontos szerepet töltenek be az államigazgatási, a pénzügyi és a polgári jog, továbbá a munkajog, különösen pedig egymással együttműködve az új Vállalati Törvény és a Munka Törvénykönyve.

Én sem állítanám, hogy mindaz, amit az elmúlt két és fél évtized alatt, akár pedig most leírtam, végleges érvényű, hiszen köztudomású, hogy a gazdasági-társadalmi viszonyok változásával a jogi megoldások is módosulnak. Feltételezhető, hogy a vállalatra, annak belső viszonyaira, az üzemi demokráciára stb. vonatkozó jogi megoldások a jövőben is még módosulnak majd. Meggyőződésem azonban, hogy általában a munkajogi alapelvek megvalósulása, különösen pedig a munkavégzési és díjazási viszonyok megfelelő funkcionálása, továbbá a vállalatok és ezek keretei között az üzemi demokrácia eredményes tevékenységének előmozdítása érdekében szükség van a munkajog megoldásaira és a különböző jogágazatok együttműködésére.

INTÉZMÉNYI GAZDASÁGTAN

GUNNAR MYRDAL

I

Az a fő eszme, melyet mi, az intézményi gazdaságtan művelői magunkénak vallunk, az a felismerés, hogy még speciális gazdasági problémák kutatásában is figyelembe kell vennünk a társadalmi rendszer egészét mindazzal együtt, ami fontos lehet a gazdasági élet minden más jelensége szempontjából. Ilyenek, többek között, a hatalom társadalmi megoszlása és általánosabban, a gazdasági, társadalmi és politikai rétegződés, sőt valamennyi intézmény és magatartási forma. Ezeket még ki kell egészítenünk olyan exogén tényezőkkel, mint az indukált politikai rendszabályok, melyeket az előbbi endogén tényezők egyik vagy másikának a megváltoztatása végett hoznak.

Ennek a társadalmi rendszernek a dinamikáját az határozza meg, hogy minden endogén feltétel között egy *ok-okozati kapcsolatrendszer* áll fenn. Ez azt jelenti, hogy ha az egyik feltétel megváltozik, ez változást fog előidézni a többiben is. A másodlagos változások aztán maguk is új változásokat okoznak, végig, míg el nem jutnak addig a feltételig, amelynek változását a folyamat elindítójának tekintettük, s ez így megy tovább, ismétlődő körforgásban.

Így az egész rendszer állandó mozgásban van egy vagy más irányban, sőt foroghat a saját tengelye körül is. Nincs egyetlen bázistényező sem, mert bármelyik tényező oka lehet minden másiknak. Ez azt jelenti, hogy *interdependencia* van az egész társadalmi folyamaton belül. És egyensúlyi helyzet általában nem alakul ki.

Ennek a folyamatnak egy másik fontos aspektusa az, hogy azok a változások, melyek reakciói valamely korábbi változásnak, legtöbbször, bár nem mindig, ugyanabban az irányban mozognak. Hadd illusztráljuk ezt egy absztrakt példával: valamely fejlődő országban a nyomorgó tömegek táplálkozási körülményeinek javulása növelni fogja a munkatermelékenységet, ez viszont emeli a termelést és a táplálkozási körülmények további javulásának esélyét. Ezért az ok-okozati kapcsolatrendszernek általában *kumulatív hatása* van. Azok az eredmények, akár kedvezőek, akár kedvezőtlenek, melyek a korábbi változásokat mindig *egyirányú* reakciók kiváltására készítő visszacsatolások útján jönnek létre, idővel aránytalan méretűek lehetnek egy vagy több feltétel változásának kezdeti impulzusához képest.

Azok a kezdeti változások, amelyeket ebben a modellben mint exogén változásokat szoktak definiálni, vagyis a politikai intervenciók, egy tágabb horizontú szemléletmódban azoktól az endogén feltételektől és változásaiktól is függenek, amelyek azokat előidézték, és amelyek szintén többféleképp korlátozzák és befolyásolják azok működési körét és irányát. Ha ezt kiragadják a kumulatív hatású ok-okozati kapcsolatrendszerből, ezt azért teszik, hogy szabad teret biztosíthassanak egy tervezési elemzés számára, vagyis hogy a

politikai megfontolásokat és döntéseket úgy foghassák fel, mint amelyek teljesen függetlenek a meglévő feltételek és a folyamatban levő változások korlátozó és befolyásoló hatásától.

Mint hogy a rendszer mozgásban van, részint a politikai rendszabályok következtében, az ok-okozati kapcsolatrendszer különböző feltételei között *interdependencia-koefficiensek* általában nem állapíthatók meg számszerű pontossággal. Tehetetlenségi elemek, időbeli elmaradások és egészen kivételes esetekben az a körülmény, hogy egy vagy több feltétel egyéb feltételek változásaira egyáltalában nem reagál, olyan problémákat vet fel, amelyekről pontos információ ritkán áll rendelkezésünkre. Ez áll nagyjából még a fejlett országokra is, pedig azoknak minden társadalmi körülményről teljesebb nyilvántartásai és jobb statisztikai adatszolgáltatásai vannak. De különösen érvényes ez a megállapítás a fejlődő országok viszonylatában.

Ezért a fejlődési problémák elemzésében végső megállapításaink gyakran csak kísérleti jellegű általánosítások, csupán valószínű hipotézisek, melyek korlátozott megfigyelésekre, feltételes megállapításokra épülnek. Még a fejlett országokban is az intézményi módszerre jellemző tágabb szemléletmód rendre megcáfolja a konvencionális (nem intézményi) közgazdaságtan elemzésének és konklúzióinak tetszetős egyszerűsítését.

Természetesen nekünk is arra kell törekednünk, hogy olyan fogalmakat alakítsunk ki, melyek a tényleges feltételeket és ezek összefüggéseit megfelelőbb módon ragadják meg, és az empirikus vizsgálatokat olyan irányba kell terelnünk, hogy a fenti összefüggések koefficienseit számszerűen lehessen kifejezni. De tudatában kell lennünk annak is, hogy igen sok dologról csak kevésé megbízható, hiányos és pontatlan ismeretek állnak rendelkezésünkre.

Ezeket az észrevételeket annak az intézményi gazdaságtannak alapmodelljére vonatkozó tájékoztató utalásnak szánjuk, amely akkor is holista jellegű, ha történetesen egyedi gazdasági problémákra alkalmazták. Azt hiszem, hogy az intézményi gazdaságtan minden művelőjének az a közös vonása, hogy valamennyien az alkalmi interdependenciával jellemezhető teljes társadalmi rendszer mozgásának, alapmodelljében gondolkodnak. Ezért, miközben valamely gazdasági problémát vizsgálnak, analízisükbe bevonják azokat a nem gazdasági elemeket is, melyeket a rendszer jelenségei számára való fontosságok kritériuma alapján választottak ki.

II

Amikor a holista vizsgálati módban jelölöm meg az intézményi gazdaságtan alapelvét, ezen azt értem, hogy a konvencionális közgazdaságtant elsősorban azért marasztaljuk el, mert szűk, zárt modellekkel dolgozik, és ezzel az elemzést túlságosan kevés feltétellel terjeszti ki. Ezeket hagyományos módon a „gazdasági tényezők”-nek nevezett feltételek közül választja ki, amelyek mindig alkalmasabbak a számszerűsítésre, bár még ezt a tulajdonságukat is gyakran opportunistá módon túlértékelik, mégpedig nemcsak a fejlődő országok vonatkozásában.

A változóknak csak néhány számszerűsíthető feltételre való redukálása lehetővé teszi a mutatók matematikai modellek alkalmazását. Ezek a modellek rendszerint feltételezik a megfigyelés körének radikális szűkítését. Figyelmen kívül hagyják csaknem a teljes társadalmi rendszert. Ezért legalább azt várná el az ember, hogy világosan fel-

tüntessék a figyelembe nem vett feltételekre és meghatározó elemekre vonatkozó *feltételezéseiket*. Ilyen implicit feltételezésekről azonban szó sem esik. Sőt, legtöbbször még csak tudomást sem vesznek róluk.

Ehhez még hozzátenném, hogy amikor az utóbbi évtizedekben egyes közgazdászok vagy többnyire szociológusok, már kezdik figyelembe venni a „gazdasági tényezők”-ön kívül egyik-másik, általuk mérhető feltétel fontosságát, mint például egy népmozgalmi-statisztikai mutatószámét, ezt legtöbbször változatlanul a társadalmi rendszer minden egyéb feltétele figyelembevételének mellőzésével teszik, és ismét elmulasztják, hogy világosan utaljanak ezekre a feltételezésekre, s még kevésbé tesznek kísérletet arra, hogy megállapításait beágyazzák egy átfogóbb keretbe. Folyóiratainkban sorra jelennek meg egyre kisebb részletekre vonatkozó tanulmányok, melyek szerzői meg se próbálkoznak kutatásaiknak és a társadalmi rendszer egészének integrálásával, amit pedig az intézményi közgazdászok feltétlenül szükségesnek tartanak.

Ezért az intézményi gazdaságtan művelői elemzéseiket a fenti okok miatt olyan területekre is kiterjesztik, amelyeken a számszerű pontosság még nem biztosítható. Ez bizony gyakran azzal jár, hogy kutatómunkánkról felületesen ítélkezve azt tartják, hogy az inkább „kvalitatív”, mint „kvantitatív”. Mi azonban éppen úgy vagy még inkább, számszerűsíthető felismerésekre törekszünk, amint és amilyen mértékben ez lehetővé válik. Mi lényegében egyetértünk Jevons szállóigévé vált mondásával, hogy teljesebb megismerés csak akkor érhető el, ha mérni tudjuk a feltételeket és változásait.

A konvencionális gazdasági elemzés látszólagos nagyobb pontosságát csak annak árán éri el, hogy figyelmen kívül hagy egy egész sor lényeges körülményt. De amint megszoktunk és megtanultunk bánni olyan dolgokkal, amelyek, bár lényegesek, számokkal nehezen jellemezhetők, már kritikusabban ítéljük meg a statisztikai adatokat. Különösen olyankor, amikor konvencionális közgazdászok gyakorlati és politikai problémák vizsgálatában, de absztrakt modelljeikben is nagy felületességgel használnak aggregát adatokat a bruttó nemzeti termék, a munkanélküliség vagy egyéb gazdasági jelenségek kapcsán. Ezeknek a számszerű adatoknak felhasználásában nem mutatnak annyi igyekezetet a fogalmak egyértelműségének biztosítására, és nem fordítanak annyi gondot a mérések bizonytalanságának becslésére, mint ami pl. a demográfiai kutatásokban mindig is követelmény volt.

Még meg szeretném jegyezni, hogy amikor nekünk, intézményes közgazdászoknak kritikusnak kell lennünk konvencionális kollégáink zárt modelljeivel szemben, ez természetesen nem jelenti azt, hogy magukat a modelleket és elméleteket ellenezzük. Mi csupán azt akarjuk, hogy ezek a modellek és elméletek, melyeket úgy fogunk fel, mint a bennünket körülvevő valósággal logikailag integrált problémák rendszerét, pontosabban fedjék ezt a valóságot.

III

Köztudott, hogy azt a tudományágat, amelyet most mindnyájan „közgazdaságtan” néven ismerünk, néhány emberöltővel ezelőtt épp oly általánosan „politikai gazdaságtan”-nak nevezték. Annak a tanszéknek a neve, melynek vezetését a stockholmi egyetem Gustav Cassel utódként 1933-ban vettem át, a „Politikai gazdaságtan és pénzügytan tanszéke” volt.

Már a 18. században és a 19. század elején, ahonnan tudományunk kezdetét számítjuk, a közgazdászok meg voltak győződve arról, hogy feladatuk részben az, hogy gazdaságpolitikai megállapításokat tegyenek, mégpedig racionális alapon, azaz hogy tényismeretekből logikai következtetéseket vonjanak le. A gazdasági problémák kutatása akkor, abban az értelemben, ahogy azt John Stuart Mill korai tanulmányaiban kifejtette, „etikai tudomány” volt.

Mill azonban hangsúlyozta, hogy kora közgazdáinak „elmélete” – a konvencionális közgazdászok mai zárt modelljeinek prototípusa – nem elég széles körű ahhoz, hogy belőle gazdaságpolitikai következtetéseket lehessen levonni, ahhoz pedig, hogy ezt megtehessek, szélesebb területről kell további ismereteket szerezniök. Mint már említettem, ez készítette őket kutatási területük kiterjesztésére, úgyhogy mi, modern institucionalisták, a klasszikus és neo-klasszikus hagyomány legalább Alfred Marshallig terjedő szakaszának nem egy közgazdászában láthatjuk korai elődeinket.

Abban azonban, hogy ezek a korai közgazdászok magukat a politikai gazdaságtan híveinek vallották, döntő jelentőségű volt az a meggyőződésük, hogy vannak tényszerű, objektív értékek, melyek megfigyelhetők és elemezhetők, és így vetették meg az alapját egyrészt egyéb tények vizsgálatának, másrészt racionális és objektív gazdaságpolitikai következtetések levonásának. A gazdasági kutatásoknak ez az értékelméleti alapja a kor erkölcsfilozófiája volt, vagyis kezdetben a természeti törvények filozófiája, majd az utilitarista filozófia. Ez, mint már említettem, csak egyik változata és újrafogalmazása volt a korábbi, a természeti törvényekre épülő filozófiának.

Neo-klasszikus szerzők aztán tovább finomították ezt a megközelítési módot és különösen ennek a hedonisztikus asszociatív pszichológiában gyökerező alapjait. Valójában a mintegy százéves határhaszon-elmélet az, amelynek az utilitarista erkölcsfilozófia végső kimunkálása köszönhető. A kor nagy közgazdászaik közül sokan, mint pl. Sidgwick, szintén kiemelkedő helyet kaptak ezen elmélet filozófusainak panteonjában.

Ez a fejlődés nagyjából akkor ment végbe, amikor a hivatásos filozófusok és pszichológusok elfordultak az utilitarista erkölcsfilozófiától és főleg a hedonisztikus asszociatív pszichológiától. Az a folyamat, melyben a közgazdaságtudománynak ez a nyílt elszakadása a többi társadalomtudományi diszciplínától és a filozófiától ezek fejlődése során végbement, ettől az időtől számítható.

IV

Jelenkori konvencionális közgazdászok megtartották a mintegy száz éve ki-fejlesztett jóléti gazdaságtan elméletét, de mindent elkövettek, hogy elleplezzék, vagy el is felejtsek, hogy ez az elmélet a ma már elavult erkölcsfilozófiában és az ugyancsak elavult hedonisztikus pszichológiában gyökerezik. Így aztán sikerült is nekik egyféle etikamentes gazdasági elméletet népszerűsíteniök, és büszkén vallják ennek „professzionista”, tisztán közgazdasági voltát.

Azt hittem, hogy mintegy ötven évvel ezelőtt már végleg leszámoltam a modern jóléti gazdaságtani elmélettel egy korai könyvemben, amelynek angol címe: *The Political Element in the Development of Economic Theory*, s amelyben kimutattam ennek az elméletnek felületességét és logikai ellentmondásait. Ez azonban mint valami rossz-

indulatú daganat ma is tovább nő a konvencionális közgazdaságtudományban. Könyvek és cikkek százai jelennek meg minden évben a „jóléti gazdaságtanról”. De ha ez az elmélet nem is minden jelentés nélkül való, jelentése csakis a már levitézlett hedonisztikus pszichológia és utilitarista filozófia vonatkozásában van.

A közgazdasági elmélettörténet tanulmányozásának katasztrofális elhanyagolása, ahogy az ma egyetemeink tantervében tapasztalható, hozzájárult ahhoz, hogy felnövő konvencionális közgazdászaink nem ismerik saját gondolkodásuk történeti gyökereit. Azok a korai közgazdászok, akik eredetileg kifejlesztették a hedonisztikus és utilitarista jóléti elméletet – köztük első helyen Sidgwicket és Edgeworth-öt említeném – még meggyőződéssel és világos fogalmakkal dolgozhattak, mert tudták, hogy mit csinálnak. Nem igyekeztek megkerülni a jóléti elmélet alapvető pszichológiai és filozófiai feltevéseit. A mai „jóléti” teoretikusok legtöbbje viszont híjával van a történeti perspektívának, melyet elődeik tanulmányozásából kellene megszerezniök, és azt sem tudják, amit ugyan-csak ilyen tanulmányokból sajátíthatnának el, hogy hol is vannak a tulajdonképpeni nehézségek.

Csak futólag említem meg, hogy a jóléti gazdaságtan újabb virágzása szorosan összefügg a hiper-absztrakt elméleti modellek növekvő népszerűségével. Ezeknek a modelleknek sok implicit és nem kellőképpen megvizsgált feltevésében, sőt néha explicit struktúrájában is, csaknem mindig szerepet játszik a tárgyiasult jóléti koncepció.

V

Az institucionalisták bizonyos értelemben a politikai gazdaságtan híveinek vallják magukat annak a hagyománynak értelmében, amely a 18. században kezdődött. Tudomásom szerint mindnyájuk számára a közgazdaságtan „etikus” tudomány a szó milli értelmében. Míg a konvencionális közgazdászok, akárcsak a többi társadalomtudomány teoretikusai, most tulajdonképpen korunk „naiv empirikusai”, hogy a filozófia-történetnek ezt a kategóriáját használjam, akik tehát meggyőződtek arról, hogy csupán megfigyelhető tényekkel van dolguk, mi azzal a problémával foglalkozunk, hogy lehetne érvényesíteni az emberi értékítéletek szerepét a kutatásban. Ugyanakkor nem fogadjuk el kutatásunk értékelméleti alapjául klasszikus és neo-klasszikus elődeink elavult erkölcs-filozófiáját és hedonisztikus pszichológiáját, és más értékelméleti alapot keresünk kutatásunk számára.

Értékítéletek mindig is voltak. Érdektelen kutatás sohasem volt és nem is lesz. A válaszokat kérdéseknek kell megelőzniök. Nézet nézőpont nélkül nem létezik. A feltett kérdések és a választott nézőpont értékítéletet foglalnak magukban.

Értékítéleteink határozzák meg azt a módot, ahogy megközelítünk egy problémát, definiáljuk foglalkozásainkat, megválasztjuk modelljeinket és a megfigyelendő dolgokat és megfogalmazzuk következtetéseinket – valójában kutatásunk egész menetét, elejétől a végéig. Ha nem vagyunk tudatában kutatásaink értékítéleti alapjának, ez azt jelenti, hogy az okhoz az egyik premissza nélkül akarunk eljutni, ami viszont meghatározatlanságot jelent, s ez kaput nyit a torzításoknak.

Ilyen körülmények között vitáimban és az *An American Dilemma* óta saját kutatásaimban is, igyekeztem érvényesíteni azt az elvet, hogy minden tudományos vállal-

kozásban közelező egyértelműen és világosan kifejtteni a célszerűnek ítélt értékítéleti premisszákat. Ezekre már ahhoz is szükség van, hogy lényeges tényeket tudjunk megállapítani, és nem csupán ahhoz, hogy politikai következtetéseket vonhassunk le. Ebben az előadásban nem akarok kitérni azokra a bonyolult problémákra, hogy hogyan kell kiválasztani és a kutatásban felhasználni ezt az akarati tényezőt.

Ennek a fontos módszertani problémának vonatkozásában nem beszélhetek az intézményi közgazdászokról mint egy egységes csoportról, csupán azt állíthatom, hogy mi mindannyian a politikai gazdaságtan hívei vagyunk, s ezért mindnyájunkat az a probléma foglalkoztat, hogy lehet érvényesíteni a kutatásban és a politikai intézkedésekben az emberi értékítéletek szerepét. Mindnyájan tudatában vagyunk a kutatásokban jelentkező előítéleteknek, amikor az értékítéleti feltevések rejtve maradnak, s amikor az efféle opportunisták torzítás pusztá említése is csaknem tabu a konvencionális gazdaságtanban. Annak a vizsgálata, hogyan kondicionálták a társadalmi környezetből kiinduló hatások a gazdasági kutatásokat, csaknem teljesen hiányzik a konvencionális közgazdák írásaiból. Visszatekintve, ezek a hatások már nyilvánvalóbbak. Úgy vélem, hogy a közgazdasági kutatásban elterjedt és rendszeres előítéletek tudomásulvételétől való vonakodás problémája egyik lehetséges magyarázata a közgazdaságtan története iránti érdektelenségnek, amelyet már felpanaszoltam.

Az egyik, a jelenkori kutatásban is tapasztalható gyakori torzítás a piac racionális és optimális voltáról többé-kevésbé nyílt formában kifejezett feltevés, holott a valóságban a piacok egyre kevésbé tökéletesek és egyes területeken már éppenséggel eltűnőben vannak.

VI

Eddig logikával igyekeztem érvelni az intézményi gazdaságtan mellett. De ha az intézményi gazdaságtan, amint hiszem, a közeljövőben teret fog nyerni a konvencionális gazdaságtan rovására, akkor ez nem elsősorban logikája miatt lesz így, hanem azért, mert szükség lesz egy tágabb horizontú kutatási módszerre, hogy megbirkózhassunk a fölöttünk tornyosuló és mindnyájunk létét fenyegető gyakorlati és politikai problémákkal. A jelenlegi konvencionális gazdaságtani elméletek nagy része, különösen azok a nagyon absztrakt elméleti konstrukciók, melyeknek oly nagy hitelük van közgazdászaink körében, előbb-utóbb mint értéktelen és érdektelen elméletek feledésbe fognak merülni.

Már jóval az olajválság előtt, sőt majdnem a második világháború végétől fogva, a nyugati világ legtöbb országa egy nagyon makacs és általában gyorsuló tendenciájú árinflációt élt át. A legtöbbjük számára békeidőben ez új jelenség volt. A közgazdászok lassan elfogadták ezt az új tendenciát, mint valami természetes dolgot, s nem nagyon kutatták, milyen okok vannak mögötte. Beérték azzal, hogy a vonatkozó gyakorlati és politikai kérdésekkel csak az árinfláció és a munkanélküliség közötti ellentétes irányú mozgás („trade-off”) vonatkozásában foglalkozzanak. Aztán az olajválság, majd a rövid életű nyersanyag-konjunktúra és az élelmiszerárak emelkedése, melyet a világ nagy térségeinek gyenge terméseredményei okoztak, hirtelen az árszínvonal ugrásszerű emelkedését váltotta ki. Annak a korlátozó gazdaságpolitikának ellenére, melyet a legtöbb országban bevezettek, ez a válság sokszerű örökségként ránk hagyta a „stagflációt”, a

példátlanul gyors és tartós árinflációval, s a vele járó nagymértékű munkanélküliségi és alacsony vagy zéró növekedési rátával együtt. A tartós és rendkívül gyors ütemű árinfláció új jelenség, melyet nem lehet magas olajárakkal magyarázni.

Rövid előadásomban nem térhetek ki ennek az új jelenségnek elemzésére, annak a bonyolult összefüggésnek vizsgálatára, amely a jelenlegi igen gyors ütemű árinfláció és az ugyancsak példátlanul magas munkanélküliségi ráták között áll fenn. Csupán annak a megfontolt véleményemnek kifejezésére szorítkozom, hogy e mögött az új konstelláció mögött oly intézményi és magatartásbeli változások húzódnak meg, amelyek, ha egyáltalában figyelemre méltattuk, valójában még nem érvényesültek gondolkodásunkban.

Már a harmincas években az intézményi közgazdászok felfigyeltek a „manipulált árak” jelenségére és kommentálták is azokat. A termelés, a kereskedelem és a pénzügyek gyors ütemű beolvasztása a nagyvállalatok hatáskörébe együtt jár annak a szektornak növekedésével, amelyben az árakat és béreket manipulálják, és már nincsenek szoros függőségi viszonyban a piaccal. Amikor aztán ezek a vállalatok transznacionálissá válnak, és konglomerátumok jellegét veszik fel, a gazdasági és pénzügyi műveleteket egyre nagyobb mértékben ezek a vállalatok bonyolítják le, amelyeknek módjukban van játszani a statisztikai vagy egyéb számbavételt, és kibújni az állami ellenőrzés alól.

És vannak még más intézményi tendenciák is, melyek hatását a gazdaságra nem könnyű számításba venni a közgazdasági elméletek zárt modelljeinek módszerével. Lehetnek, részben az előbbivel összefüggésben, olyan mélyebb, tartós változások emberek hajlamaiban és viselkedési formáiban, melyekről csak hiányos ismereteink vannak. Az intézményi és magatartásbeli változási trendek e területének tanulmányozása a gazdasági elemzés körének bővítését teszik szükségessé.

VII

Az a dekolonizációs vihar, amely a második világháború után söpört végig földünkön, sok közgazdászt vont be a fejlődő országok fejlesztéstervezésének tanulmányozásába. Magam is egyike voltam ezeknek. Ez új terület volt, hisz abban az időben még kevés figyelmet fordítottak az ún. „stagnáló területek”, akkor még nem önálló országok, gazdasági problémáira. Természetes volt, hogy a konvencionális közgazdászok magukkal vitték és ott alkalmazták is azokat a modelleket, melyeket korábban a fejlett országok elemzésére használtak, és tették ezt anélkül, hogy bármi kétségük lett volna e modelleknek az előbbiektől különböző országokban való felhasználásának alkalmassága felől.

Már maguk a használt fogalmak is – a munkanélküliség, jövedelem, fogyasztás, megtakarítás, beruházás, piaci kínálat és kereslet stb. – alkalmatlanok a fejlődő országok valóságának jellemzésére. Olyan statisztikai adatok tömegét gyűjtötték össze és használták fel, melyek még a nyomdapapírt sem éri meg. Hiányosságai nemcsak a fejlődő országok statisztikai adatszolgáltatása alacsony színvonalának tulajdoníthatók, bár ez sem mellékes körülmény, hanem legfőképpen azoknak a helytelen kategóriáknak, melyekbe a megfigyelt tényeket sorolták.

Már panaszkodtam arról a felületességről, mellyel konvencionális közgazdászok kezelik a statisztikai adatokat. Ez a felületesség a fejlődő országok helyzetének tanul-

mányozásában érte el tetőpontját. Ez a kritika, sajnos, még napjainkban is jogos a fejlődő országokkal foglalkozó irodalom többségére. Én magam nyugodtan fogadom azt a kritikát, mely az *Asian Drama* című könyvemet érte, hogy ti. igen kevés számszerű adatot tartalmaz, s ugyanakkor kemény kritikát gyakorol éppen az adatokra és felhasználásuk módjára vonatkozóan.

De a fejlődő országok fejlődésproblémái tanulmányozása konvencionális módszerének kritikája valójában sokkal inkább a fejlett országok számára kidolgozott modellek kritikátlan használata ellen irányul. Hadd illusztráljam ezt egy példával: fejlett országokban, ahol a társadalombiztosítás rendszerével is támogatott szegényebb néprétegek életszínvonala magasabb, még megengedhető, megközelítésképpen, olyan fejlesztési modellek alkalmazása, melyek nem tartalmazzák a fogyasztás tényezőjét. A fejlődő országokban viszont, ahol a néptömegek súlyos táplálkozási gondokkal és egyéb, fogyasztással kapcsolatos olyan hiányosságokkal küszködnek, melyek érintik a munkatermelékenységet, ez már nem engedhető meg. Ezt az elemzési hibát még csak fokozza, ha feltételezik, amint ez gyakran még újabb keletű munkákban is olvasható, hogy fokozott megtakarítással, amit még a szegény néptömegek részéről is elvárnak, növelni lehetne a fejlődés ütemét.

Fejlődésen ekkor még általában egyszerűen gazdasági növekedést értettek, s ezt a bruttó nemzeti termék vagy jövedelem nagyon kétes értékű adataival értelmezték. Az egyenlőséget növelő társadalmi reformokat ezekben a nagyon egyenlőtlen struktúrájú társadalmakban költségesnek és fejlődést gátló intézkedésnek ítélték. Ezekkel, mondták, még várni kell, míg a termelési szint magasabb lesz.

Amikor újabban az elosztás kapott nagyobb hangsúlyt, s így gyakran a növekedés és a fokozott egyenlőség közti antagonizmust kérdőjelezték meg vagy éppen tagadták, akkor ebből ritkán lehetett hasznos következtetéseket levonni a tervezés dinamikus problémája számára. Amire a szegényeknek szükségük van, az nem egy kevésből több pénz, ami ezekben az országokban, ahol a jobb módúak számára rendszerint óriási lehetőségek vannak az adócsalásra, úgysem volna megvalósítható anélkül, hogy az ne fokozná az inflációt, ami megint csak a szegényeket sújtja. Amire szükségük van, az olyan radikális reformok megvalósítása, melyek messze túlmennek azon a területen, melyet a pénz fogalmában kifejezett növekedésről és elosztásról szóló okoskodás ölel fel.

Amire a mezőgazdaságban szükség van, az a megváltozott viszony ember és föld között, beleértve nemcsak a földreformot, hanem a szervezett kollektív munkát szövetkezeti alapon, hogy fel lehessen használni a nagyszámú munkaerőt a hozamok növelésére. Az oktatásügyben a probléma nemcsak a beiskolázás növelése, hanem az oktatási cél és módszer megreformálása. Jelenleg az iskolai oktatás jórészt a fejlődés ellenében hat, és nem csupán a fizikai munkát lebecsülő hatása miatt. Azt kell leküzdeni, amit én „puha állapot”-nak neveztem. Különösen a korrupció ellen kell hatékonyan küzdeni.

Ami lényeges ezekben a reformokban, az az a körülmény, hogy ezekre a két fő cél, a gazdasági növekedés és az egyenlőség biztosítása miatt van szükség, amelyek sokkal kevésbé választhatók el egymástól ezekben az országokban, mint a fejlett országokban.

A közgazdászok is felelősek az intézményes reformok elhanyagolásáért, mert elemzéseikben rendszerint figyelmen kívül hagyták a „nem gazdasági” tényezőket. Még most is könyvek és cikkek százai jelennek meg, melyek említést sem tesznek olyan létfontosságú tényről, mint a nagyarányú korrupció, amely, úgy látszik, még fokozódik is a legtöbb

fejlődő országban. A földreformmal kapcsolatos problémák vagy a közigazgatás erősítésének szükségessége vagy az oktatás irányításának reformja, az egészségügy megszervezése stb. ritkán kerülnek elemzéseik középpontjába, és ritkán foglalkoznak ezekkel akár a növekedés, akár az egyenlőtlenség csökkentésének szempontjából.

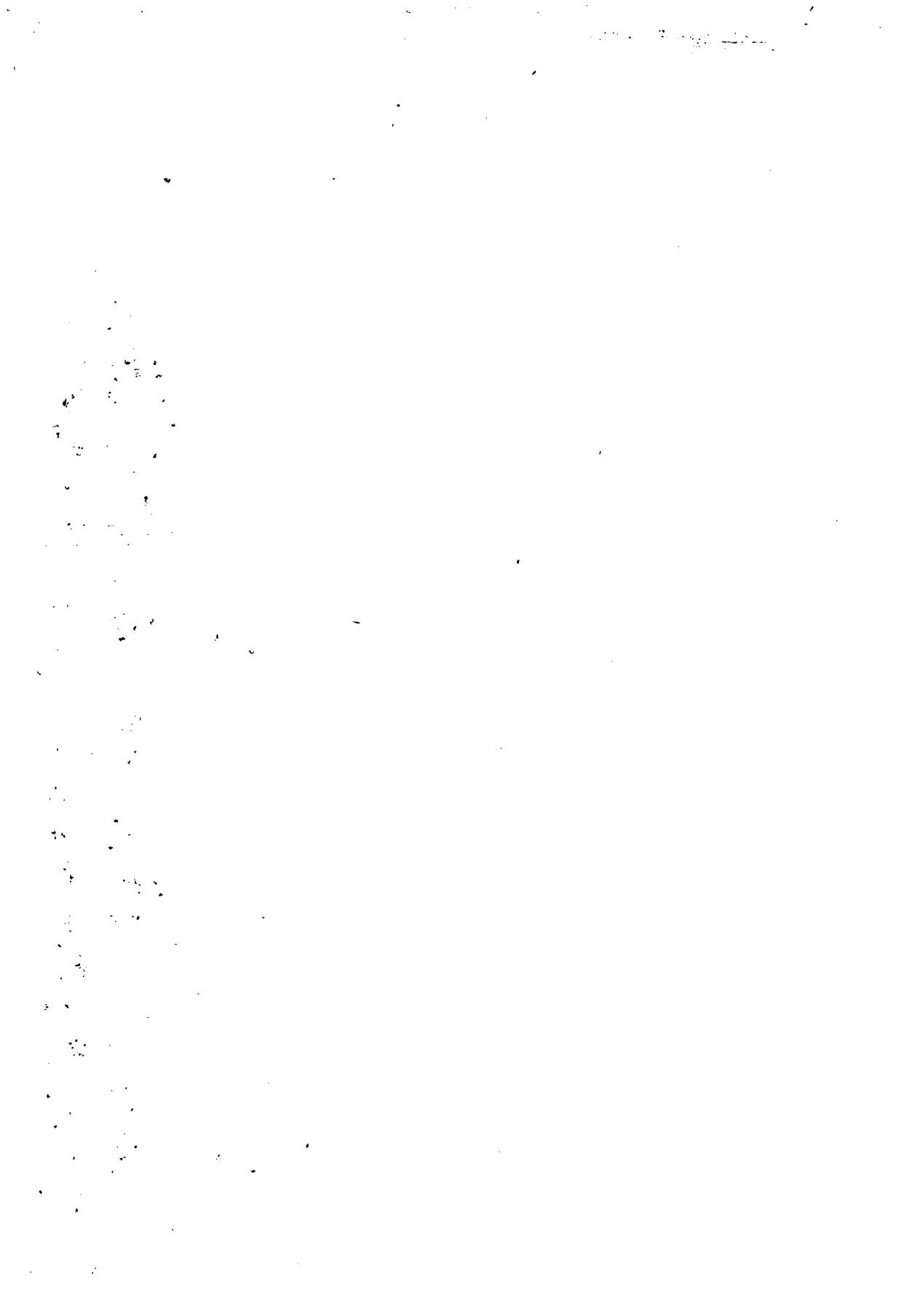
Ez a nézet eltorzul, amint azt egy szűk körű gazdasági, társadalmi és politikai elit hajlamainak megfelelően érvényesítik. Ez az elit jórészt függetleníteni tudja magát az alkotmányos rendelkezésektől, vezető szerepet játszik a legtöbb fejlődő országban, s akadályozza vagy torzítja a reformok intézményesítésére irányuló erőfeszítéseket.

VIII

Mai előadásomat az intézményi gazdaságtan logikája ismertetésének szántam. Ha arra számítok, hogy ez az elmélet a közeljövőben teret fog nyerni, akkor ez, mint említettem, nem azok miatt az okok miatt fog bekövetkezni, melyeket itt igyekeztem röviden felvázolni, hanem inkább azért, mert a konvencionális gazdaságtani kutatásnak nem sikerült megbirkóznia azokkal a váratlanul fellépő, új és nagy fontosságú gazdaság-politikai problémákkal, amelyekkel a világnak szembe kell néznie. Az fog tehát történni, hogy a konvencionális közgazdászok, ezeknek a problémáknak megoldását keresve, ki fogják bővíteni vizsgálódásuk körét, és az okokat a gazdasági kutatások megszokott határain kívül fogják keresni.

A közgazdaságtudomány, mint említettem, már vagy egy évszázad óta arra törekszik, hogy elhatárolja magát a többi társadalomtudománytól, s ez az elhatárolódás csak megszilárdult a háború utáni időszakban. Folyóiratainkban és egyetemeinken a közgazdászok egy steril modellvilágban dolgoznak, és még empirikus műveik is magukon viselik a szakmai önelégültség és gyakran a szektásgóc jegyét. Minthogy a gazdasági feltételek annyira fontosak, s mert nekünk, közgazdászoknak, megvan már kétszáz év óta az „elméletünk”, élvezzük az erkölcsi elismerést, s még néhány más társadalomtudományban is tapasztalható a tendencia a hasonló zárt modellek alkalmazására.

Amint azonban a közgazdaságtan intézményivé válik, ez az elszigetelődés meg fog szűnni, remélem, valamennyi társadalomtudományi diszciplína javára. Kevesebb lesz a lehetőség a doktrinárságra, ha mindannyian, elméletben és gyakorlatban, egy holista szemlélet újrátaláljuk.



MORUS TAMÁS ÁLLAM- ÉS JOGBÖLCSELETE

(Megemlékezés születésének 500. évfordulójáról)

SAMU MIHÁLY

I

1. A nemzetközi tudományos közvéleményben és történelmi köztudatban elismert, hogy Morus Tamás a világtörténelem nagy alakja.¹

Morus életművének értékelése során a filozófia, a társadalomelmélet, a pedagógia, az esztétika, az etika, a vallásbölcselet, az állam- és jogtudomány különböző képviselői társadalmi-politikai és tudományos szerepéről sokat vitatkoztak. A különféle tudományos, politikai és vallásos irányzatok természetesen egymással szöges ellentétben ítélték meg Morus társadalomelméleti koncepcióját és a konkrét társadalmi ellentmondásokra vonatkozó megállapításait, gondolatait. Emellett ellentmondásosnak vélték Morus személyiségét, gyakorlati tevékenységét, jogász működését, politikai és vallásos magatartását. Ám nem vonták kétségbe zsenialitását, emberi nagyságát, következetességét.

Az emberiség nagy gondolkodóinak sorában Morus Tamást a közgondolkodásban gyakran csupán az utópisták közé sorolják, aki fantáziáját szabadon eresztve gondolta ki az utópikus társadalmat. Ezzel szemben hangsúlyozni kell, hogy Morus nem csupán fantáziadús utópikus gondolkodó volt: erre nem korlátozható életművének megítélése. Az angol történelem ismert szereplője, aki gyakorlati tevékenységével befolyásolta az állami kormányzatot és a joggyakorlatot. (Megjegyzem, hogy a történettudományban sokan úgy értékelik, hogy Morus nem gyakorolt jelentékeny hatást a politikában, mivel egyetlen törvényjavaslat sem viseli a nevét). Gyakorlati szerepének vitatott értékelése mellett

¹ 1478. február 7-én született Londonban Morus Tamás (Thomas More). Apja John More királyi bíró. Rideg vallásosság, erkölcsi szigorúság szellemében nevelték, emellett a gyakorlatias, jogi kultúra felé orientálták. Első iskoláinak befejezése után 13 éves korában John Morton, Canterbury érseke mellé került az életbe való bevezetésének elnyerése végett. Morton hamarosan észrevette Morus kivételes tehetségét, s 1492-ben az oxfordi egyetemre küldte. Itt négy évig jogot tanult, az oxfordi humanisták körében ismerte meg az új platonizmust és Ágoston filozófiáját. 1499-ben ismerkedett meg és egy életre összebarátkozott Erasmussal.

Morus közéleti pályája gyorsan ívelt fölfelé. 26 éves korában a parlament tagja lett, majd később a parlament elnöke, királyi megbízásokkal külföldre küldték; legmagasabb posztja: lordkancellár. VIII. Henrik házassági vitái és a pápasággal való szakítása miatt félre akart vonulni, nem akarta elfogadni a cézárópapizmust, ám igényelték esküjét az új törvényekre, ennek megtagadása miatt börtönbe került, majd 1535-ben kivégezték.

Gyakorlati ügyvédi, közéleti tevékenysége mellett Morus a humanista gondolkodás képviselője és támogatója. Házában írta meg Erasmus a Balgaság Dicséretét. S ő maga pedig 1516-ban írta *De optimo reipublicae statu sive de nova insula Utopia* c. művét (röviden: Utópia) külföldi követi megbízatása idején. 1519-ben írta meg az Oktatás a keresztény fejedelem számára c. munkát. Börtönben, halála előtt a Párbeszéd a balsorsban való vigasztalásról c. művet írta; ennek külön érdekessége, hogy szereplői magyarok.

általában elismert, hogy a társadalomelméletben kiemelkedőt alkotott. Az egész emberiség gondolkodóinak sorában találjuk Morust mint koncepciózus teoretikust. Elsősorban tehát azt kell hangsúlyoznunk, hogy Morus a társadalomelmélet önálló koncepciót kimunkáló alakja, a politikai gondolkodás fejlődésének nagy hatású teoretikusa. Politikai elmélete keretében az államra és a jogra vonatkozóan is alapvető fölismerésekre és tudományos eredményekre jutott.

Szükséges azonban mindjárt fölhívom a figyelmet arra, hogy Morus átfogó értékelésére nem vállalkozhatom. Születésének 500. évfordulójáról más tudományágak képviselői is megemlékeznek, s tanulmányozzák és megítélik Morus életművét társadalomelméleti, politikatörténeti, etikai, egyháztörténeti, valláselméleti, pedagógiai megközelítésben.

Morus társadalomelméleti fölfogásában jelentékeny helyet foglal el állam- és jogbölcselete; elsősorban ennek áttekintése vállalkozhatom. El kell viszont kerülnünk azt, hogy a mai állam- és jogtudományi fogalomrendszert visszavetítsük Morus gondolataira. Azt a tévhitet sem fogadjuk el, hogy Morus csupán az állam- és jogelmélet művelője. Arról lehet szó, hogy életművét, gondolatrendszerét állam- és jogelméleti megközelítésben tárgyaljuk és értékeljük.

2. Morus történelmi nagyságát és a tudományos fejlődésben elfoglalt helyét az is érzékelteti, hogy igen gyakran Machiavellihez hasonlítják; Machiavelli tudományos nagyságához közelállónak vagy azonos szintűnek minősítik.

A magyar jogfilozófiai irodalomban Moór Gyula vetette össze a politikai gondolkodás e két nagy alakját. Úgy értékelte: „Morus Tamás a valóság világából messze eltávozván a megvalósítandó ideálok ábrándvilágába szárnyal.”² Machiavelli pedig a valóság képét akarja nyújtani, realizmussal nézi az állami életet.³ Úgy gondolom ezt a következtetést nem fogadhatjuk el. Morus értékelését nem foglalhatjuk abban össze, hogy „az ábrándvilágba szárnyal”. Ez így egyoldalú következtetés. Ugyanis egész gondolkodása korához kapcsolódik (tehát ő is realizmussal nézi az állami életet). Korához kapcsolódva bírálja az abszolutizmus társadalmi és politikai berendezkedését, föltárja embertelenségeit, kegyetlenségeit; a zsarnokság rendszerének, módszereinek elutasítása mellett vázolja föl a demokratikus társadalmi együttélés emberi megoldásait. Főképpen a körülmények hatása és zsenialitásának következménye, hogy előre tekintett és utópikus formában fejezte ki a társadalmi élet demokratikus fejlesztésének szocialista követelményeit, az ideális államra és jogra vonatkozó elképzeléseit.

Morus és Machiavelli egybevetése elsősorban az eltérő nemzeti körülmények alapján végezhető el s az itáliai meg az angol társadalmi fejlettség és a politikai berendezkedés különbözőségével magyarázható.

Az angol és az itáliai viszonyok különbözősége ellenére a kor ellentmondásait s a fejlődés követelményeit Morus is meg Machiavelli is fölismerte és megfogalmazta. Hasonló fölismerésekre jutott mindkét teoretikus. Emiatt Kardos Tibor arra következtet, hogy „Morus pontosan úgy fogalmazza meg a kora társadalmáról való ítéletet, mint Machia-

² Moór Gyula: Bevezetés a jogfilozófiába. Bp. 1923. 67. old.

³ Moór Gyula: Jogfilozófia. Bp. 1943. 93. old.

velli”.⁴ E következtetéssel szemben mégis érzékelhető lényeges különbség Morus és Machiavelli társadalomelméleti koncepciója között.

Az adott történelmi körülmények, nemzeti állapotok és nemzetközi viszonyok miatt azt láthatjuk, hogy Machiavelli figyelme és fő gyakorlati törekvése az olasz nemzeti egységre irányult, míg Morus kívánalma Európa egysége volt, emellett a demokratikus és szocialista törekvések kifejezője volt.⁵

E két nagy gondolkodó tanításának, koncepciójának értékelése kapcsán megállapíthatjuk, hogy Morus a társadalmi-emberi viszonyokat szélesebb és mélyebb alapokon igyekezett föltánni. Machiavelli pedig elsősorban a politikai viszonyok, a politikai mozgás törvényeinek megragadása útján szűkebb területre koncentrált, ám megragadta a továbbfejlődés legfőbb gyakorlati összefüggéseit elsősorban a nemzeti egység polgári követelését. Ezen egybevetés alapján talán nem túlzó az a következtetésem, hogy Morus szélesebb horizontot tekintett át, nagyobb történelmi távlatot fogott át. Ezzel magyarázható, hogy Morus a társadalmi fejlődés irányát meglátta, az Utópiában sok tényleges társadalmi gondot és ellentmondást tárt föl, a fejlődés közösségi intézményeit, a jövő körvonalait megsejtette. Morus kora embertelen és értelmetlen intézményeivel, intézkedéseivel szemben vázolta föl a jövő emberi szocialista megoldásait. – Természetesen ez a következtetésem nem jelentheti Machiavelli tudományos nagyságának tagadását, a politikai viszonyok törvényszerűségeinek föltárással kapcsolatos eredményeinek lekicsinylését. Megjegyzésem és következtetésem főképpen helyük és tudományos szerepük pontosabb megragadására irányul.

3. Az irodalomban, különféle értékelésekben gyakran fölvetik azt a kérdést: Morus miért vállalt vezető beosztást VIII. Henrik mellett, nem lett volna-e jobb, ha csak ügyvédként dolgozik és a tudománynak szenteli szabad idejét. Ezt a problémát Morus is érezte és válaszát megfogalmazta az Utópiában: „Ha ferde nézeteket nem vagy képes gyökerestül kiirtani, sem a megrögzött hibákat kívánságod szerint orvosolni, azért még nem szabad cserben hagynod a közügyeket, nem szabad a hajót viharban sorsára hagyni, mivel nem bírsz a szelekkel.” A végső érve pedig a következő: „és amit nem tudsz jóvá fordítani, legalább kevésbé legyen rossz.”⁶

A történettudomány fölvázolja Morus nagy ellentmondását, hogy vonakodott tisztségeket vállalni, mégis egyre magasabbra jutott a hatalom lépcsőfokain. Maga említette, hogy csömöre van az udvari ügyektől, s dicséfi Erasmust: bölcs vagy, hogy távol tartod magad a fejedelmek hívságos ügyeitől. Erasmus is tanúsítja, hogy Morus vonakodott a királyi udvarba kerülni. Ezt a vonakodást azzal indokolják, hogy Morusból hiányzott a hatalom utáni vágy, a hatalom imádata, a politikai szenvedély.⁷

Morus személyiségét, jellemét illetően a legnagyobb elismerés hangján szólnak már a kortársak is (és később is). A legdicséretőbb jellemzést Erasmustól olvashatjuk: „akinek

⁴ *Kardos Tibor*: Reflexiók R. W. Chambers Morus életrajzához. in: *R. W. Chambers: Morus Bp.* 1971. 381. old.

⁵ Morus a modern szocialisztikus és demokratikus törekvések kifejezője, Machiavelli pedig a nemzeti eszme korában első hirdetője volt. *Moór Gyula: Jogfilozófia.* 93. old.

⁶ *Morus: Utópia Bp.* 1963. (továbbiakban: *Utópia*) 39. old.

⁷ *Morus: Utópia. Bev. Moór Gyula Bp.* 1943. 11. old.

lelke tisztább volt a hónál, s milyen tehetséget Anglia még nem szült – sőt a jövőben sem fog szülni, bármennyire anyja is a gazdag szellemeknek.”⁸

Morus és Erasmus egymásra találása, hasonló gondolkodása együttműködésük révén egymást serkentő nézetekben mutatkozott meg. Közös gondolkodásmódjuk a következőkben ragadható meg: „a zsarnokság gyűlölete, a szabadság követelése, a háború megvetése és a béke áhítása, mindennemű babona, vallási formalizmus elvetése és egy lényegi vallásosság igénye, mindennemű esztelenség utálata, az értelem és igazmondás yöngéd szeretete.”⁹

Morus gyakorlati és elméleti tevékenységéből végső soron szocialista törekvéseit, közösségi gondolkodásmódját és demokratizmusát szűrhetjük ki. Kardos Tibor összegez ily módon: „gondolkodása centrumában a nép érdeke áll.”¹⁰ Chambers pedig így jellemzi: Ő volt „a szegény nép legjobb barátja”. Az elnyomottak és a szenvedők iránti rokonszenve végig kíséri életét; *Janet* állapítja meg: Morust a társadalom bajai iránt élénk rokonszenve, a szenvedő osztályok iránt igaz érdeklődés jellemezte.¹¹

A társadalom az emberek iránti érzékenységet talán legszebben Erasmus fogalmazta meg: „Nincs ember, akire kevésbé hatna a tömegek ítélete, és ismét senki, aki jobban tudna azonosulni a közfelfogással.”

Ez az érzékenység ad magyarázatot arra is, hogy Morus nemcsak az angliai állapotokra reagált. Az angol közállapotokból indult ki, és az általános emberi régiókba emelkedett. Zsenialitásából fakadó érzékenysége alapján eljutott az emberiség vágyainak a megfogalmazásáig: az Utópiában az értelmetlen, embertelen, könyörtelen társadalmi viszonyok helyett az értelmes, emberi együttélés jövődő megoldásait sejtette meg.

4. Morus gondolatait, követelményeit és közösségi-társadalmi elképzeléseit a későbbiekben sokféleképpen magyarázták. Több aktualizálási kísérletben az Utópia törekvéseinek megvalósulását indokolták: a kapitalizmusban némely gyakorlati politikai intézkedésekben a morusi eszmék érvényesülését hirdették. Így például Morus halálának 400. évfordulójával kapcsolatos megemlékezések során az Utópiában megfogalmazott tételekkel igazolta az állami beavatkozást a gazdasági viszonyokba, a munkanélküliség csökkentésével kapcsolatos intézkedéseket. Többen úgy vélték, hogy az Utópia a monopolkapitalizmus időszakában a szociális (vagy jóléti) állam eszmei előzménye.

Ezekkel az aktualizálási kísérletekkel szemben hangsúlyozhatjuk, hogy Morus társadalomfelfogása nem azonosítható a kapitalizmusban előforduló szociális intézkedésekkel, a magántulajdon némi korlátozását, a munkanélküliség csökkentését célzó rendszabályokkal. Morus társadalomképe a magántulajdon megszüntetését, a közösségi-szocialista berendezkedés körvonalait tartalmazza. Emiatt természetszerű következtetés és kétségtelennek mondható, hogy Morus elsősorban a szocialista gondolkodás előfutára.¹²

⁸ Idézi Chambers: i. m. 73. old.

⁹ *Kardos Tibor*: Morus in: Utópia 121. old.

¹⁰ *Kardos Tibor*: Reflexiók R. W. Chambers Morus-életrajzához. In: R. W. Chambers: Morus. Bp. 1971. 386. l.

¹¹ *Janet, Paul*: A politikatudomány története II. köt. Bp. 1892. 314. old.

¹² *L. Kautsky Karl*: Thomas Morus und seine Utopie, Berlin 1947.

A szocializmus eszmei előzményének tekintjük Morus megsejtéseit és következtetéseit. Ezzel egyetért jórészt a polgári társadalomelméleti értékelés is.¹³

Morus a szocialista utópikus gondolkodás első képviselői között található, aki a szocialista társadalom alapjainak, közösségeinek érdekes, elgondolkodtató és a szocialista gondolkodást megalapozó képét vázolta föl. *Kautsky* úgy értékelte, hogy „az Utópiával kezdődik a modern szocializmus”.¹⁴ Morus életművével tehát megindította és elősegítette az utópikus szocialista gondolkodás tudomány felé haladó menetét, a szocialista fejlődés több összefüggését megsejtette. Morus alapvető koncepciójára is vonatkozik az, amit *Engels* az utópista gondolkodók értékelése során megállapított: „Zseniálisan előre megsejtettek számtalan olyan dolgot, amelynek helyességét mi most tudományosan bizonyítjuk be.”¹⁵

Morus utópikus társadalomelméleti koncepciója szükségszerűen tartalmaz olyan megállapításokat és megalapozott következtetéseket, amelyek az államra és a jogra vonatkoznak. E fölismerések persze még nem állnak össze az államra és a jogra vonatkozó átfogó koncepcióba, ám hozzájárulnak a szocialista gondolatok, a tudományos összefüggések föltárásához. Morus államra és jogra vonatkozó megállapításairól, fölismeréseiről és megsejtéséről is elmondhatjuk: „örvendünk a zseniális gondolatcsíráknak és gondolatoknak, amelyek a fantasztikus lepel alól mindenütt előretörnek.”¹⁶

II

1. Némely szépirodalmi, valláselméleti és történettudományi értékelések Morus alakját, életművét s főleg fő művét, az Utópiát kiszakítják az adott történelmi körülményekből. Az Utópiában szép elmeszüléményt, szellemi játékot látnak. Mások a korra jellemző szépirodalmi műfajként értékelik Morus Utópiáját. E megközelítésekben elsikkad Morus életművének társadalomelméleti jelentősége, emiatt e következtetéseket föltétlenül fölszíniesnek kell minősítenünk.

Morus (mint a zsenik általában) elválaszthatatlanul kötődött az adott állapotokhoz, történelmi körülményekhez. Életműve csak így érthető meg. Morus korának alapos ismerete, a társadalom alapvető összefüggéseinek fölismerése alapján prognosztizált: utópikus formában az embertelen és értelmetlen társadalmi intézmények meghaladását, az emberiség szocialista társadalmi intézményeinek körvonalait, az emberi együttélés közösségi formáinak új megoldásait kereste.

Morus társadalomelméleti koncepciójának megértését elősegíti körülményeinek és gyakorlati szerepének megismerése, kora jellemző hatásainak föltárása. Nem hagyható figyelmen kívül, hogy milyen zsarnoki politikai rendszerben tevékenykedett. Ilyen körülmények között bátor és a politikai gyakorlat szempontjából is jelentékeny volt első parlamenti szereplésekor VII. Henrik pénzügyi követelésének elutasításában játszott

¹³ Ezt a következtetést összegezően fogalmazza meg Moór Gyula: A tudományos szocializmus megalapításával Marx Morus nyomán haladt. *Moór Gyula: Morus, in: Morus Utópia*. 59. old.

¹⁴ *Kautsky Karl: Thomas More (Vorläufer des neueren Sozialismus)* Stuttgart–Berlin 1922. 56. p.

¹⁵ Marx–Engels Válogatott Művek, Bp. 1963. I. köt. 640. old.

¹⁶ Marx–Engels Válogatott Művek. Bp. 1963. II. köt. 107. old.

szerpe. Ezen túl VIII. Henrikhez intézett petíciójában – mint a parlament elnöke – a parlamenti szólásszabadság első nagy védőbeszéde található.

Történészek megállapítják, hogy Morus vezető szerepe idején a hatalom visszaélései, a túlkapások ellen a szegények számára jogorvoslati lehetőséget biztosított. Sok ítéletet mérsékelt és fölfüggesztett azzal a céllal, hogy a népet megvédje az igazságtalanságoktól.¹⁷ Az ellentmondásos angol állapotok és nemzetközi viszonyok keretében Morus életét, elméleti koncepcióját, gyakorlati tevékenységét befolyásolta az új gazdasági, politikai és vallási fejlődés, Amerika fölfedezése, a katolikus egyház és a világi hatalmak közti szupremácia problémája, a reformáció terjedése, valamint VIII. Henrik önkényes uralmi módszereinek előtérbe kerülése, házassági manipulációi, a pápával való viszálya. Különösen jelentősen befolyásolta Morust a parasztok megfosztása a földjeiktől. E vonatkozásban lényeges összefüggést ragad meg *Gyeborin*: „A parasztok kisajátítása és az emiatt a népre zúduló mérhetetlen szenvedés volt a társadalmi alapja Morus Tamás zseinalis utópiájának.”¹⁸

Morus az angliai eredeti tőkefelhalmozás idején élt. Angliában a XVI. század első évtizedeiben a kisajátított, elkergetett parasztokkal szemben a legkegyetlenebb elnyomást alkalmazták. „A legkisebb vétségért, a legjelentéktlenebb tárgy eltulajdonításáért már akasztás járt. VIII. Henrik uralma alatt 72 000 embert végeztek ki.”¹⁹ Marx ezt az időszakot a következőképpen jellemzi: „Így a földjétől erőszakkal megfosztott, elűzött és csavargóvá tett falusi népességet *groteszk és terrorista törvényekkel* belekorbácsolták – bélyegezték és – kínózták abba a fegyelembé, amelyet a bémunka rendszere megkövetel.”²⁰

A kapitalizmus kialakulásának kegyetlenségei miatt Morus szembehelyezkedett országának kormányzatával és berendezkedésével. Emberi tulajdonságaiból, személyiségéből s főképpen humanizmusából következett egy jobb társadalom kiépítésének vágya. Emiatt éles bírálattal illette korának társadalmi intézményeit.

Morus bírálata nem korlátozódott csupán a negatív jelenségek kifogásolására és elutasítására, hanem tudományos mélységgel föltárta a társadalom alapvető jellemző vonásait, ellentmondásait.

Kora társadalmi berendezkedésének lényeges vonásaként ismerte föl a kizsákmányolást, az ingyenélő réteg meglétét és uralmát, bírálta az urak szolgálatában álló elősdi szolgasereget, kenyérpusztító hadat. E kizsákmányoló réteg szükségtelenségének megállapítása mellett hangsúlyozta a dolgozók szerepét; a dolgozók munkájukkal teremtik meg a társadalmi jólét föltételeit. Szinte elkeseredetten állapította meg, hogy akik fenntartják a társadalmat, azok elpusztulnak, és egy erkölcstelen csöcselék ül a nép nyakán, s e munkátlan, ingyenélő réteg létét az állam biztosítja.

Morus erőteljesen helytelenítette és határozottan elutasította a jobbágyok kisajátítását, erőszakos elkergetésüket szántóföldjeikről a legelők megnövelése végett. A

¹⁷ *Chambers*: i. m. 291. old.

¹⁸ Gyeborin, A. M. Az újkor társadalmi és politikai tanai. Bp. 1962. 77. old.

¹⁹ *Gyeborin*: i. m. 76–77. old. Angol történészek kimutatták: VIII. Henrik uralma alatt 2 királynét, 2 kardinálist, 143 érseket, 18 püspököt, 13 apátot, 575 papot, 50 doktort, 12 herceget, márkít és grófot, 29 bárót és lovagot, 335 nemest, 124 gazdag polgárt és 110 előkelő hölgyet végeztek ki. Több mint 70 000 csavargót, koldust és tolvajt akasztottak föl.

²⁰ *Marx*: A tőke. Bp. 1949. I. köt. 797. old.

kifosztott, elkergetett jobbágyok helyzetének megjavítását igényli, javasolja részükre a létfeltételek biztosítását, illetőleg a további kisajátítások megszüntetését. Szociális gondozást tart szükségesnek a nyomorultak számára, s határozottan követeli a háborúk rokkantjairól való gondoskodást.

E társadalomkritika elsősorban egy humanista gondolkodó megközelítése. Elutasítja a társadalom embertelen és kegyetlen intézményeit és igazságtalanságait.

A társadalmi berendezkedés bírálata során Morus a meglevő társadalmi bajok és ellentmondások okait is megállapította. Leglényegesebb fölismerése: a társadalom bajainak oka – a magántulajdon, a vagyoni egyenlőtlenség és a pénz. Hangsúlyozza: „Aligha lehet valaha is igazságos és boldog élete a köznek ott, ahol a vagyon magánkezekben van, ahol mindenki mindent pénzzel mér.”²¹

A magántulajdon és a pénz kiküszöbölésére tekintettel vázolja föl a jövő társadalmát. E két tényező megszűnése maga után vonja a közösségi-emberi társadalom kiépülését, amely biztosítja a családok és a közösségek rendezett együttélését, a termelésnek és a közös ellátásnak a megszervezését és szabályozását. Véleménye szerint a magántulajdon és a pénzforgalom kizárása olyan körülményt eredményez, amely „gyökerestül kiirtja a nemesi rendet, a pompát, a fényt, fenséget”, szóval mindazt, ami közmeggyőződés szerint az államnak igazán tisztos dísze.²²

A feudális rend és egyenlőtlenség elvetése mellett Morus a háborúkat is ellenzi. Kora politikai gyakorlatában a háborúk mindennaposak voltak, és a hatalmi vitákat, nemzetközi problémákat háborúk útján igyekeztek megoldani. Ezt a gyakorlatot és gondolkodásmódot bírálva úgy értékelte: a fejedelmek szívesebben foglalkoznak háborús dolgokkal, mint a béke megteremtésével és védelmével.²³ A háborúk következményeinek ismerte föl az államok anyagi-pénzügyi kimerülését, a nép kifosztását. Emellett föltárta azt is, hogy a háborúkat az államkincstár kimerülése és a nép elzüllése követi.

2. Nyilvánvaló, hogy Morus korának értelmetlenségeit, gonoszságait, kegyetlenségeit, az egyenlőtlenséget akarta kiküszöbölni, s éppen ezzel magyarázható az ideális társadalom emberséges, ésszerű vonásainak megírása. *Kardos Tibor* úgy véli, hogy az *Utópia*, a „messze jövőben felragyogó, ésszerű társadalom, válasz a jelen értelmetlenségeire”.²⁴

Az utópista gondolkodók írásaiban gyakran visszatér az a gondolat, hogy az emberek közötti egyenlőtlenséget, a különbségeket kiküszöböljék, a szegények és gazdagok elkülönülését és szembenállását megszüntessék. Morus utópikus gondolatai között is alapvető követelmény a társadalmi egyenlőtlenség kiküszöbölése, a teljes egyenlőség megteremtése, a férfiak és a nők egyenjogúságának megvalósítása.

Az egyenjogúságot Morus nemcsak formális jogi megközelítésben igényli. Olyan társadalmi berendezkedést akar, amely intézményesen biztosítja a tényleges egyenlőséget, a tényleges egyenlőséghez elengedhetetlennek tartja a vagyoni egyenlőséget.

²¹ *Utópia*. 40. old.

²² *Utópia*. 113. old.

²³ *Utópia* 58. old.

²⁴ „A fejedelmek többnyire szívesebben foglalkoznak háborús dolgokkal, mint a béke műveivel... és sokkal inkább arra van gondjuk, hogyan szerezzenek maguknak jogosan vagy jogtalanul új birodalmakat, mint hogy helyesen kormányozzák, amit megszereztek.” *Utópia*. 17. old.

A vagyoni egyenlőség legfőbb következménye a gazdag és a szegény különbségének eltűnése. Erre tekintettel az Utópiában a magántulajdon és a pénz megszűnése miatt nincsenek szegények és gazdagok, „...és mivel itt senkinek nincs semmije, ezért mindenki gazdag”.

A közösségi társadalom munkára épül; a munka mindenki számára kötelező. A férfiak és a nők egyenlően dolgoznak. A fizikai munka alól csak azok mentesülnek, akik a társadalomban tisztséget töltenek be, valamint a tudósok. Mindenki köteles két évig földet művelni, szakmát tanulni. Majd tehetségük szerint osztják el az embereket, fizikai vagy szellemi munkára. Morus kora társadalmi berendezkedésének előjogokon, származáson alapuló kiválasztási rendszerét bírálva jut el ahhoz a követeléshez, hogy az emberek tehetségük alapján tevékenykedjenek a társadalom különböző területein, közösségeiben, vezető pozícióiban.

A közösségi termelés követelményét Morus előtérbe állítja. A közösségi termelés, a közös munka a társadalom jólétét vonja maga után. A közös termelésen alapszik az elosztási rendszer. A közös munka által termelt javakat közösen osztják el. Ebből is következik, hogy az Utópiában nincsen inséges vagy koldus, a javakból mindenkinek egyenlőképpen jut.

Korának berendezkedését illető bírálat során Morus humanizmusát külön sérti a betegek, az öregek, a nyomorultak elhanyagolása, közösségi gondozásuk hiánya. Ezt a társadalmi igazságtalanságot úgy véli kiküszöbölni, hogy a közös javakból elsősorban a betegeket és a munkaképteleneket részesítik. Morus külön gondot fordít az ételmezés megszervezésére: az Utópiában biztosítják az ételmezést mindenki számára. Közösen étkeznek, de emellett van lehetőség arra is, hogy némelyek – szükség esetén – otthon étkezzenek.

A közös munka nem tölti ki az emberek minden idejét, munka után a szabad időt ki-kí saját szellemi táplálásra fordíthatja. „az állam alkotmánya azt tekinti első céljának, hogy a közszükségletek ellátása után a polgárok minél több időt vonhassanak el a test szolgálatától a lélek szabad kiművelésére”.²⁵ Ebben is megfogalmazódik az utópikus szocializmus törekvése az ember személyiségének sokoldalú kibontakozását lehetővé tevő társadalmi feltételek megvalósítására.

Morus társadalomszemléletében jelentős helyet foglal el az olyan társadalmi feltételek kiépítése, amelyben a közösség minden tagja elvégzi munkáját, és tisztességesen tölti szabad idejét. A szabad időt mindenki kedve szerint töltheti, de nem dőzsöléssel vagy henyéléssel – ez visszaélés lenne – (írja Morus), hanem hasznos tanulmánnyal; többnyire a tudománynak szentelik szabad óráikat. Az emberek értelmi és érzelmi kulturáltságuk fejlesztésére művészetekkel is foglalkoznak.

A tudományos ismeretek elsajátításában, a művészetek és a szórakozás élvezetében a közösségi megítélés, a közösségi erkölcsi ráhatás jelentős szerepet játszik. Az Utópiában kirekesztik azokat az intézményeket, amelyek züllésre vezethetnek. Ezzel magyarázható az a követelménye, hogy „nincsenek bor- és sörmérések, nyilvánosházak, nincs alkalom elzúlni, de a közösség éber tekintete kényszerít arra mindenkit, hogy megszokott munkáját végezze, vagy tisztességesen töltse pihenőidejét”.²⁶

²⁵ Kardos Tibor: Morus Tamás élete és utópiája. In: Morus: Utópia. Bp. 1963. 120. old.

²⁶ Utópia. 64. old.

Morus egész gondolatmenetének humanizmusa megmutatkozik a háborúellenességben is. A korában uralkodó megítéléssel és gondolkodásmóddal szemben vallja: a háború – állatias dolog, amit a legnagyobb mértékben megvetnek a seholszigetiek, és „űgyszólván minden más néppel ellentétben semmit sem tartanak olyan dicstelennek, mint a hadi dicsőséget”.²⁷

A háborúkat illetően nem helyezkedik a passzív belenyugvás álláspontjára. Szükség esetén elismeri a háború jogosságát. Az utópiabeliek önvédelemből indítanak háborút, vagy a zsarnokság elleni küzdelem esetén „emberségből” teszik.

Morus társadalomelméletében jelentékeny helyet foglal el a vallás, a vallásos nevelés, a vallás erkölcsöket befolyásoló szerepe. Vallásos fölfogása azonban nem egyszerűen az uralkodó vallási viszonyok és az egyház apológiája. Annak ellenére, hogy Morust a katolikus egyház boldoggá, majd szentté avatta, található olyan értékelés, hogy már a protestantizmus előtt protestáns volt. Az Utópiában elítélte a vallásüldözést, az erőszakos térítést („senkit vallása miatt bántani nem szabad”); a meggyőzést tartotta megengedhetőnek.

A vallási türelmességet illetően azon morfondírozott, hogy vajon maga Isten nem kívánja-e a tisztelet különböző, sokféle formáját: „hacsak nem a vallások különféleségében leli gyönyörűségét kifürkészhetetlen akarata.”²⁸

A vallási türelem konzekvenciáit azonban nem vonta le a reformációt illetően, helytelenítette az egyház-szakadást.²⁹ Kautsky úgy értékelte, hogy bár Morus a polgárság képviselője volt, de mint gyakorlati politikus, igyekezett távol tartani a reformációt. Gyakorlati indoka pedig elsősorban Európa egységének megteremtése, a törökök terjeszkedő politikájával való szembeszegülés volt. Emellett a katolikus egyház belső megújításának követelményét tartotta szem előtt; a keresztény egyház egyetemessége mellett szállt síkra, a keresztény világ megosztottságát károsnak vélte. A fejedelmi abszolutizmusban cezaropapizmust látott, ami kiszakadást jelent a keresztény népek közösségéből. E gyakorlati megfontolások ellenére vallási eszmái közel álltak a protestantizmushoz.

Az Utópiában egyszerű vallást lát, és a vallási formalizmus mellőzését követeli. Jellemző az a kíváncsi, hogy a papokat is válasszák – ez pedig teljes mértékben megegyezik a kálvinizmussal.

Láthatjuk, hogy Morus a fönnálló társadalmi berendezkedés heves bírálata, alapvető intézményeinek (a magántulajdon, pénz, egyenlőtlenség, nemesi rend) elvetése mellett vázolja föl a jövő társadalmának szocialista megoldásait, az általa elképzelt közösségi termelési, elosztási viszonyokat, a közösségi életmód különböző intézményeit.

²⁷ Utópia 90. old.

²⁸ Utópia 109. old.

²⁹ Morust azzal is vádolták, hogy türelmetlen volt a protestánsokkal szemben, és nevéhez fűződik az eretnek kivégzése. Ezzel szemben állítja Chambers: Morus hatalma csúcspontján 12 év alatt az ő egyházmegyéjében nem ítélték halálra egy eretneket sem. Viszont visszavonultságának, kegyvesztettségének és fogságának három esztendeje alatt 15 vagy 16 eretneket ítélték halálra. Chambers: I. m. 299. old.

III

1. Morus társadalomszemléletébe, korának kritikájába és a jövő társadalmi berendezkedésének fölvázolásába ágyazódik be állambölcselete. Életművében végigkísérhető az államra vonatkozó fölfogásának fejlődése. Már fiatal korában foglalkozott állambölcseleti kérdésekkel.

Morus állambölcseleti nézetei természetszerűen nem érthetők meg az eszmei előzmények nélkül, s emellett kora eszmei áramlatainak hatását kell figyelembe venni. Fölfogásában előtérben áll a humanizmus, s ezt bővíti ki az utópikus-szocialista, közösségi jellegű eszmerendszerrel.

Az irodalom Morus gondolatait elsősorban Platon tökéletes államkoncepciójához kapcsolja, emellett mutatja ki Ágoston állambölcseletének hatását.

Ténylegesen Platon és Morus között helytelen mechanikus kapcsolatot látni. Mindketten a jövő tökéletes államát keresik, de eltérő alapon. A lényeges különbség elsősorban a különböző indítékokban és a fönnálló társadalom bírálatában és elfogadásában található. Platon kigondolt rendszert vázol föl a rabszolgatartó társadalom keretében bizonyos elvek merev alkalmazásával (bölcsség, bátorság, mértékletesség). Morus viszont korához való erős kötöttsége és realizmusa alapján utópikus szocialista elképzeléseit a humanizmus vezető elvére tekintettel fogalmazta meg, bírálva és elvetve a fönnálló és a kialakuló társadalmi berendezkedést. A múlt század végi értékelések között Janet azt a különbséget látja Platon és Morus között, hogy az Utópiát áthatja az emberszeretet érzése,³⁰ vagyis a humanizmus. S ehhez hozzátehetjük: Morus tagadja a fönnálló társadalmi berendezkedést, és új emberi-szocialista társadalom és állam képét vázolja föl.

Ágoston tanításának hatása erőteljesebb: fiatal ügyvédként az ágostoni államkoncepcióról tartott laikus prédikációt. Ebben hangsúlyozta, csak az nevezhető államnak, amelynek van erkölcsi tartalma, amelyben igazság rejlik, különben rablóközösséggel van dolgunk. Az állam tevékenységét abban látja, hogy békét teremtsen, és az alattvalók jólétét biztosítsa. E koncepció képezhette a kiindulópontját Morus államelméleti fölfogásának: ezt az idealista-humanista megközelítést fejlesztette tovább, erre alapozta utópista állambölcseletét.

A korabeli nézetek főképpen a szerződési elmélet induló gondolatai és a zsarnokgyűlölő nézetek hatása ütközik ki. Emellett negatív oldalról elsősorban az abszolutizmus eszmei igazolását tartalmazó nézetek, valamint az abszolút monarchiák szuverenitásáról szóló koncepciók befolyásolták.

Morusra hatottak a népszuverenitást és a társadalmi szerződést megalapozó gondolati magok; államelméletében megtalálhatjuk azt az elméleti megközelítést, amely a később kimunkált szerződési elmélet gondolatkörébe vág. A királyi hatalmat illetően arra a következtetésre jut, hogy „az emberek a királyi hatalmat az emberek és nem a királyok érdekében hozták létre; az emberek azért állítottak maguk fölé vezetőket, hogy az erőszaktól és a sérelmekről mentesüljenek”.³¹

³⁰ Janet: i. m. 315. old.

³¹ Banu, J.: Thomas Morus és „Utópiá”-ja, in: Morus, Bacon, Hobbes, Locke, Bukarest, 1951. 9. old.

Morus szemléletében mindvégig megtalálható zsarnokellenessége: ez a vonása gyakorlati politikusi tevékenységében is kimutatható. Főleg fiatal korában mint a parlament tagja kitűnt az önkényes döntések elleni küzdelemben, s később is igyekezett korlátozni vagy hatástalanítani a zsarnoki rendelkezéseket. Halála a zsarnoki rendszer elutasításának a következménye volt.

A különböző Morus-életrajzok megállapítják, hogy a fiatal Morus mint zsarnokgyűlölő több epigrammában is kigúnyolta a zsarnokokat. Fő műve, az Utópia is zsarnokellenes, az abszolút monarchia berendezkedését bírálja. Chambers úgy értékeli, hogy e mű „tiltakozás az új államvezetés ellen: az autokrata uralkodóról alkotott új eszme ellen”.³²

Az autokrata állam általános elítélése mellett az adott államberendezkedés konkrét vonásait is bírálta. Elítélte azt, hogy az állam vezetői hatalmaskodnak a nép fölött: gőgösek s kemények a néphez. Föltárta, hogy az állami életben sok törtető, karrierista található, „akik a hatalmasok barátságáért versengenek”. S e törtétek jelentik a zsarnokság legfőbb személyi bázisát.

Morus fölismerte, hogy az uralkodókat jó vagy rossz irányba befolyásolják a tanácsadók. (Ő maga is a jó irányú befolyásolás végett vállalt hivatalt a királyi udvarban.) A zsarnokság sajátos tanácsadó rendszerét tárta föl. Jellemzésül a tanácsadók számító magatartását, önzését írta le: „nem engedik a más tanácsait érvényesülni”, csak azok beszédét, javaslatait helyeslik, akiknél helyeslésükkel érdemeket szereznek a maguk számára. A tanácsadók elsősorban saját ötleteiket támogatják, irigylik mások ötleteit. Különösen szembehelyezkednek azzal, aki az elődöknél bölcsebb tanácsokat ad.

Egyébként ezt az összefüggést Erasmus és Machiavelli is fölismerte. Erasmus a Balgaság Dicséretében a fejedelmek hízelgő majmait jellemzi. Machiavelli pedig azt javasolta, hogy a fejedelem időnként hívja össze a bölcseket, és mondják szemébe az igazságot.

2. A zsarnoki állam konkrét sajátosságainak, az állami élet ellentmondásainak megismerése alapján Morus eljut az állam *általános* vonásainak a fölismeréséig is. Az állam lényeges vonását abban ragadta meg, hogy a gazdagok összeesküvését jelenti, a gazdagok „ugyan az állam nevében és jogcímén lépnek föl, de a maguk haszna érdekében”.³³

Ezzel megragadta azt a tudományos tételt, hogy az állam elsősorban a gazdagok, az uralkodó osztály érdekeit szolgálja.

Korára jellemző általános összefüggésként ismerte föl, hogy az uralkodók célja az, hogy a nép ne legyen gazdag és szabad, ez képezi a tartós uralom alapját; ilyen esetben ugyanis a nép türelmesen viseli el a kemény és igazságtalan uralmat. A szűkölködés és ínség – írja – „türelmesebbé teszi a lelkeket, s megszünteti a lázadás bátor szellemét”.³⁴ Ennek az összefüggésnek a hangsúlyozása a zsarnoki hatalmak bírálatát, a népek kifosztásával kapcsolatos adóztató és más tevékenység éles bírálatát is jelenti.

Az állambölcseleti gondolkodásban Arisztotelésztől kezdve általánosan elfogadott, szokásos megközelítés volt az, hogy az állam szerepét a közjó és a közérdek szolgálatában vélték. Morus radikálisan új értékelést adott erről: határozottan azt mutatja ki: a közjó helyett a magánérdekeket szolgálják. Korára jellemzően megállapította, hogy „közjóról

³² Chambers, R. W.: Morus Bp. 1971. 136. old.

³³ Utópia. 112. old.

³⁴ Utópia. 36. old.

szónokolnak, de mindig a magánérdekekkel törődnek”. Ezzel leleplezte korának hazugságait, az állam tényleges szerepét elködösítő indoklásokat, érveléseket (szónoklatokat). Föltárta, az állam vezetőinek önzését, hogy a közügyek szolgálata helyett saját érdekeik kielégítésére használják az állami vezető pozíciójukat.

Az állami vezetők önző érdekeinek szolgálata következtében jelentkező összefüggést hangsúlyozta: az állam nem gondoskodik polgáraitól. Az állampolgár „éhen veszhet, bármennyire is virágzik az állam, ha nem gondoskodik maga magáról. Tehát a kényszerítő szükség viszi rá, hogy inkább magával törődjék, mint népével vagy másokkal.”³⁵ Ez lényegében a polgári individualizmus és a liberális állam-konceptió bírálatát is jelenti.

A polgári individualizmus elvetése Morus humanizmusán alapszik. Humanizmusát sértette a kialakuló kapitalizmus kegyetlen önzése. Emellett a liberális államkonceptiót is elutasította: hiányolván a közösségi tevékenységet, és nehezményezve azt, hogy a közösségi érdeklődésű állampolgár sem foglalkozhat a néppel, arra kényszerül, hogy csak önmagával törődjön.

Morus lényeges vonásként az államnak kizsákmányolást biztosító szerepét is fölismerte. A magánérdekeket szolgáló állam bírálata során rögzítette: a magántulajdon és az egyenlőtlenség lehetővé teszi, hogy sokan költekezően éljenek a semmittevésből, s azokról, akiknek nélkülözhetetlen a munkájuk („ami nélkül a közösség egy évig fönn sem maradhatna”), senki sem gondoskodik, sőt kizsarolják őket. Összegezően megállapította, hogy „a közösség irányában érdemeket szerzett embereknek rút hálátlansággal fizetnek, ezt a torz dolgot a törvényhozás útján megtették igazságnak”.³⁶ Így Morus föltárja azt is, hogy az államnak a kizsákmányolás biztosításában játszott szerepét törvényhozással is biztosítják, s egyben ezt a helyzetet igazságnak minősítik.

Kiemelhető, hogy Morus az adott kor államberendezkedésének kritikai elemzése alapján az állam lényeges vonásait ismerte föl.

Emellett hangsúlyozni kell: Morus lényegében a feudális és a polgári államok antihumánus vonásait is elveti. A polgári individualizmus, az államok és uralkodók önző hatalmi törekvéseinek bírálata során kifogásolja az államok abszolút szuverenitását a népek (elsősorban a keresztény népek) kölcsönös segítségének és egymásrautaltságának szükséglete miatt.

Ebben az időszakban elterjedt az abszolút monarchiák szuverenitásáról szóló tanítás, a nemzetállamok abszolút önállóságának hirdetése. Morus helytelenítette azt a politikai fölfogást, amely a nemzeteket úgy tekinti, mint teljesen független gladiátorokat az európai porondon. Ennek tudta be, hogy közömbösen vagy elégedetten szemléltek a török európai pusztításait.³⁷

A börtönben írt művében (Párbeszéd a balsorsban való vigasztalásról) az európai egység fölbomlásának katasztrofális következményeit jósolta meg. Ezt a gondolatot Magyarországgal kapcsolatban is megfogalmazta: az európai beháborúk okozták Magyarország elvesztését, mivel a két leghatalmasabb király, a német és a francia egymással

³⁵ Utópia. 109. old.

³⁶ Utópia. 111. old.

³⁷ Chambers: i. m. 283. old.

hadakozott szüntelenül. Úgy értékelte, hogy a török veszély ellen egyetlen védekezés lehetett volna: a kereszténységen belül dúló viszályok felfüggesztése és az összefogás.³⁸

Morus az államok sajátosságait és tevékenységét humanizmusa alapján közelítette meg. Azonban nem ragadta meg a polgári humanizmus osztály jellegű követelményeire. Fölfogásában a polgári társadalom alapvető intézményeinek elvetésén túl a közösségi, szocialista megközelítést alkalmazta. Erre tekintettel érthető meg a jövő szocialista államára vonatkozó koncepciója.

3. A történelmi tapasztalatok és személyes élmények alapján Morus azt észlelte, hogy korának államrendszereiben hiányzik az ésszerűség. Ennek az állapotnak meghaladása végett államra vonatkozó fölfogásában előtérben állt a bölcsen, ésszerűen vezetett állam. Emiatt fogalmaz az Utópiában így: ragadozó hárpiákat „talán mindenhol lehet találni, de egészségesen és bölcsen kormányzott polgárokat vajmi kevéssé”.³⁹

A bölcsen kormányzott állam követelményét illetően Morus kapcsolódott a politikai gondolkodás fejlődésének ahhoz az irányához, amely az értelem, az ésszerűség, a tudomány, a filozófusok vezető szerepét tartja szükségesnek. Az irodalomban többen úgy vélik, hogy Morus e gondolata platóni eredetű, Platón tökéletes államában a bölcsek, filozófusok vezetése követelményének átvételéről van szó. Némelyek ezt az észrevételt azzal pontosítják, hogy Morus túllépett Platón fölfogásán, mivel nem arisztokratikus jellegű vezetést igényel. Ténylegesen Morus az ésszerűség követelményét a humanizmussal és a szocialista közösségi szemlélettel alapozza meg, s emellett szorosan kötődik kora tapasztalataihoz.

Amerika fölfedezése óriási hatással volt a gazdasági életre, a kereskedelemre, a tengeri közlekedésre, az ismeretek bővülésére. Ennek keretében Morus is úgy látta: tanulmányozni kell az újonnan megismert népek államszervezetét; az állam tökéletesítése végett szükséges más népek államszervező tapasztalatainak fölhasználása. Rámutatott, hogy az új népeknél sok fonák dolog mellett vannak olyanok, „melyek például szolgálhatnak arra, hogy megjavíthassuk velük városaink, népeink, nemzeteink, országaink téves intézményeit”.⁴⁰

Az államok tökéletesítését illetően Morus elsősorban a társadalmi berendezkedés megváltoztatásának szükségességét hangsúlyozta. A közösségi társadalom megvalósítását csakis a magántulajdon megszüntetése alapján tartja elképzelhetőnek, „ahol pedig minden közös”.

A közösségi társadalomban az állam közösségi jellegű, az államnak a népet, a közösségeket kell szolgálnia. Ebből fakadnak az állam működésének szocialista és demokratikus követelményei a zsarnokság kiküszöbölését biztosító megoldásokkal.

Az állam szocialista és demokratikus követelményei között előtérben áll a demokratikus intézmények létesítése és a nép érdekeinek megfelelő működése. Szinte természet-szerű, hogy ebben az államban a közügyeket demokratikus intézmények intézik: első-sorban a népgyűlésen vagy a szenátusban beszélnek meg és döntenek el.

³⁸ Ullmann István: Morus Tamás dialógusa a magyar–török háborúról. Egyetemes Philológiai Közlöny. 1940. 257. old.

³⁹ Utópia. 15. old.

⁴⁰ Utópia. 25. old.

Lényeges követelményként jelentkezik Morus koncepciójában a vezetők és vezetettek kölcsönös bizalma. Előtérben áll a nép érdekeinek szolgálata a vezetők által. Erre tekintettel hangsúlyozza korának bírálata során, hogy az uralkodó elsősorban országának fölvirágoztatásával foglalkozzon, „szeresse híveit és szerettségük általuk is”.⁴¹ A kölcsönös bizalom a nép és a fejedelem között az Utópiában is követelmény, erre szolgál a széles körű választói jogosultság és a visszahívási jog.

A nép választ minden vezetőt. A nép jelöli ki azt a négy férfit, akik közül megválasztják a fejedelmet – titkos szavazással. Azt választják fejedelemnek, akit a legalkalmasabbnak tartanak, „hivatala egész életén keresztül tart, ha nem kerül gyanúba, hogy zsarnokságra tör”.⁴² Ha a fejedelem zsarnokságra tör, akkor természetesen visszahívják, és új fejedelmet választanak. A hivatalnokokat ezzel szemben nem egész életükre választják, hanem csupán egy évre; közvetlenül választják a tudósok rendjéből.

Az utópista gondolkodásra jellemző követelmény, hogy a társadalmat és az államot a bölcsek vagy a tudósok irányítsák, Morus fölfogásában így található meg: az ésszerű államban a vezetőket a tudósok rendjéből választják.

A tudósok rendjéből megválasztott vezetők azonban a közösségek ellenőrzése alatt tevékenykednek. Ennek következménye az, hogy a tudósok rendje – nem zárt kaszt, nem megmerevedett réteg. Először is a tudósok osztályából visszakerül a munkások közé az, aki nem igazolja „a beléje vetett bizalmat”. Másrésztől gyakran előfordul, hogy a kézművest a tudósok osztályába emelik, ha üres óráit derekasan használja föl a tudományok elsajátítására, szorgalmasan halad előre.⁴³

Morus keresi, hogy a demokratikus-ideális államban hogyan küszöbölhető ki a zsarnokság. Kigondolja azokat a megoldásokat, amelyek megakadályozzák a zsarnokság lehetőségét. Az Utópiában a zsarnokság elkerülése végett alakították ki azt a szabályt, hogy közügyről tanácskozni szenátuson vagy népgyűlésen kívül főbenjáró vétség: ez a szabály az összeesküvések megakadályozását szolgálja, nehogy a fejedelem és a trani-borusok (nemzetséfgfők) megváltoztassák az állam alkotmányát, és a népet elnyomják.⁴⁴ Morus úgy véli, hogy a jövő állama nem irányulhat a nép elnyomására, és alkotmányosan akarja biztosítani, nehogy az állam elnyomóvá váljon.

Az állam demokratikus működése végett Morus határozottan igényli mindenféle negatív jelenség kiküszöbölését. A demokratikus kormányzatnak a végső eredménye, hogy a törtetőket mellőzi, és a vezetőket önkéntes tisztelet övezi.⁴⁵ Az önkéntes tisztelet természetesen azon alapulhat, hogy átgondolt kormányzás valósul meg. Az átgondolt államvezetés biztosítása végett a szubjektív hibák intézményes kiküszöbölését akarja biztosítani. Ezzel kapcsolatban fontos, de apró dolognak tűnő követelménye, hogy ne tárgyalják meg az ügyeket az előterjesztés napján. Ezzel el akarja kerülni, hogy elhamarkodottan véleményt nyilvánítsanak, s a későbbiekben hiúságból ragaszkodjanak a

⁴¹ Utópia. 35. old.

⁴² Utópia. 51. old.

⁴³ Utópia. 56. old.

⁴⁴ Utópia. 52. old.

⁴⁵ „Aki mohón törekszik hivatalra, minden reményét elveszti rá. Együttélésük szeretetteljes, viszont egy hivatali ember sem gőgös vagy kemény . . . Önkéntes tisztelettel vannak irányában, nem pedig akaratok ellenére kényszerítik ki belőlük a tiszteletet.” *Morus: Utópia*. 86. old.

helytelen véleményhez. Az az igénye, hogy az állam javára megfontoltan döntsenek, és biztosítsák a hiúság és fonák álszemérem mellőzését.

Az állam vezetésében előforduló szubjektív hibák kiküszöbölése, az ésszerűség érvényesítése és a közösség érdekeinek szolgálata mellett Morus az állam általános társadalmi szerepével is foglalkozik. Az állam társadalmi szerepét illetően Morus megalapozza a szocialista megközelítést. A szocialista fölfogás is egyetért abban, hogy az állam megtorló, kényszerítő szerepét csökkenteni kell, és előtérbe kell állítani az állam gazdasági és kulturális szerepét. Morus az állam politikai funkcióját másodrendűnek tekinti. A gazdaság megszervezése áll előtérben: mivel „az állam a föld tulajdonosa, a munkaerő szétosztója, a termelés szervezője, a közös fogyasztásra szánt javak elosztója, a külkereskedelem lebonyolítója”.⁴⁶

A gazdasági tevékenység mellett lényeges követelménynek tekinti a tudományok, az erkölcs és a virtus oktatását. Az állam fontos tevékenysége a kulturális nevelés, az erkölcsi nevelés. Morus úgy véli, hogy ha a hazát fönttartó áldásos elvek a gyermekek lelkébe belevésődnek, ez elkíséri őket egész életükben, ami az állam fönttartásában nagy szerepet játszik. Ugyanis az államot csak a bűnök tudják fölbomlasztani, ami az erkölcstelen életfölfogásból fakad.⁴⁷

Az utópikus állam vonásait Kardos Tibor így összegezi: az Utópia államában minden lakos vállalta a rendet, mindenki gazdag, és mindenki lehetett minden, és minden előjárót választottak. Ez az állam nem erőszakszerv, hanem „az önkéntes fegyelem hivatalainak összessége, amely csak a társadalom létérdekeinek érdekében lép föl kényszerítő erővel”.⁴⁸

IV

1. Morus társadalomelméletének jelentékeny részét képezi *jogbölcseleti* fölfogása, a fönnálló jog kritikája és az ideális jog körvonalainak fölvázolása.

A jogot illetően Morus lényeges vonásokat ismert föl, és fontos követelményeket fogalmazott meg a jog demokratikus intézményeinek megteremtése végett.

Legfőbb fölismerése az, hogy a jog az egyenlőtlenséget rögzíti, a törvényhozás igazságosnak minősíti a dolgozók kifosztását.

Föltárja azt is, hogy a *jogszolgáltatás* az uralkodó érdekeit szolgálja. A király törekvése, hogy „a bírakat kötelezze le magának, hogy bármely ügyben érdekei szerint döntsenek”.⁴⁹ A bírák lekötését illető fölismerés nyilván tapasztalati tényeken nyugodott. Azonban még nem jutott el annak fölismeréséig, hogy itt objektíve a bírák osztálykötöttségéről van elsősorban szó. Ennek a ténynek a rögzítése mégis jelentős, mivel az igazságosság kódébe rejtett jogszolgáltatás tényleges vonását mutatja ki.

A jogszolgáltatás konkrét sajátosságainak föltárása mellett Morus elméleti következtetéseinek központjában a *bűnözés* kérdése áll. Lényeges jogelméleti következtetésének értékelhetjük annak fölismerését, hogy egyrészt a nyomor szüli a bűnözést,

⁴⁶ Banu, J. i. m.: 12. old.

⁴⁷ Utópia. 104. old.

⁴⁸ Kardos Tibor: Morus . . . 129. old.

⁴⁹ Utópia. 36. old.

másrészt büntetésekkel csupán nem küszöbölhetők ki a bűncselekmények. A bűnözés okaival kapcsolatos fölismerése az uralkodó teológiai jogszemlélettel vagy az emberi természetből fakadó bűnök magyarázatával szemben jelentékeny tudományos eredménynek minősíthető. Morus e tételét később a szocialista jogelmélet bontotta ki és alapozta meg a társadalom strukturális vonásaira tekintettel.

Morus szembeszegült azzal az uralkodó szemlélettel, amely a büntetéseket előtérbe állítja, s helytelenítette azt a gyakorlatot, amely a bűncselekmények kiküszöbölését a büntetések növelésével és kegyetlenségének fokozásával véli elérhetőnek.

Hevesen bírálta a jobbágyok kisajátítását, ellenezte a földjüktől megfosztott parasztok csavargóvá tételét, és nyomoruk miatt elkövetett bűncselekmények kegyetlen üldözését. Az Utópiában előtérben álló probléma kora igazságtalan jogszolgáltatásának bírálata és a szocialista társadalom emberi-közösségi szabályainak megsejtése. A korabeli törvényekről (elsősorban az angol joggyakorlatból kiindulva) megállapítja, hogy „a tolvajok halálbüntetése nem igazságos, és céltalan, mivel a tolvajlások megbüntetésére föltötte kegyetlen, viszont meggátolásukra nem elegendő”.⁵⁰ A büntetések értelmetlenségét észleli, mivel a nyomorúság készíti az embereket bűncselekmények elkövetésére. Arra a következtetésre jut, hogy „nincs az a büntetés, amely visszatartsa a latorságtól azokat, akiknek más módjuk nincs a mindennapi megszerzésére”.⁵¹

Megállapítja azt is, hogy a csavargók ellen nem értek el semmit rengeteg törvényükkel. Ehhez a megállapításhoz kapcsolódik az a következtetés, hogy a rengeteg törvény még nem oldja meg az adott szociális és jogi problémát, s különösen nem lehet csupán jogszabályok sokaságával a társadalomellenes cselekményeket, a bűncselekményeket kiküszöbölni.

A jogszabályok szaporításával és a kegyetlen jogszolgáltatással szemben azt hangsúlyozza, hogy elsősorban a szegények megélhetését kellene biztosítani, ily módon lehetne a tolvajlásoknak elejét venni. „Nehéz és borzalmas halálra ítélik a tolvajt, pedig inkább arra lehetne ügyelniük, hogy valami kenyérre tegyen szert, nehogy a kegyetlen szükség először lopásra, azután pedig pusztulásba űzze.”⁵² Emiatt állítja föl azt a követelményt, hogy az uralkodó „fékezze meg a bűnöket, helyes intézkedéssel vágjon elébük, s ne hagyja fölszaporodni csak azért, hogy aztán büntethessen”.⁵³ Ez a követelménye az átgondolt kormányzás igényéből fakad, valamint demokratikus jogpolitikai követelményeiből. A bűnök kiküszöbölése végett helyes társadalmi intézkedéseket javasol, s ezzel a kormányzat — átgondolt jogpolitikai követelmények érvényesítésével — elejét veheti a bűnök szaporodásának, a büntetések alkalmazásának.

Morus korában szokásos és általános jogszolgáltatási gyakorlat volt a halálbüntetés alkalmazása a jelentéktelen bűncselekményekre, jogsértésekre is. Helyteleníti ezt a gyakorlatot, és hevesen támadta e kegyetlen jogszolgáltatást. Megállapította, hogy igazságtalanul, okatlanul és jogtalanul alkalmazzák a halálbüntetést. A jogszolgáltató szervek által alkalmazott halálbüntetést a gyilkosságok legrosszabb formájának tekintette, amit a fejedelmek és hatalmasok szolgalelkű bíróságaiak útján követnek el.

⁵⁰ Utópia. 18–19. old.

⁵¹ Utópia 19. old.

⁵² Utópia. 19. old.

⁵³ Utópia. 37. old.

A halálbüntetéseket Morus még azért is támadta, mert aránytalanul súlyosnak minősítette. A bírósági ítélet aránytalanul súlyos büntetést tartalmaz, ha „az elrablott jószágért emberek életét rabolják el”. Rámutatott arra is: „veszedelmes az államra, ha ugyanúgy büntetjük a tolvajt, mint a gyilkost.” Ugyanis a jogszolgáltatás azzal, hogy el akarja ijeszteni a tolvajokat, derék emberek pusztulását idézi elő. „Amint a gonosztevő átlátja, hogy ugyanakkora veszély fenyegeti, ha csupán lopásért ítélik el, mintha ezenkívül még gyilkosság is rábizonyul . . . a gyilkosság nagyobb biztonságot is nyújt, és nagyobb lehet a reménye, hogy a gaztettet eltitkolhatja, ha szemtanúját elteszi láb alól.”⁵⁴

A polgári humanizmus fontos követelménye az emberi jogok elismerése és megvalósítása. Ez vezette Morust, midőn a politikai szabadságjogokat követelte. Ezt a követelést a politikai küzdelmekben való részvétele is kifejezte, még a fönnálló zsarnoki rendszer keretei között is küzdött a polgári szabadságjogokért. Az Utópiában megfogalmazott tételei között a politikai és szociális jogok mellett a vallásszabadság és a lelkiismereti szabadság követelése megtalálható. A lelkiismereti szabadságot még a börtönben is vallotta: „Hallgatásomért sem a ti törvényetek, sem a világ semmiféle törvénye jogosan és igazságosan meg nem büntethet engem.”⁵⁵

2. Morus koncepciójában jelentékeny helyet foglal el a közösségi együttélés szabályozása, a magas rendű társadalmi kapcsolatokat biztosító intézmények, az erkölcsi és közösségi nevelés, valamint a vallásnak erkölcsre nevelő szerepe, továbbá az egyének ellenőrzése a közösségek által. Mélyen vallásos fölfogását az Utópiára is kiterjeszti, hangsúlyozza a jövő társadalomban is a vallás emberi gondolkodást, cselekvést befolyásoló és szabályozó szerepét. Úgy véli, hogy az emberi pusztító szenvedélyek ellensúlyozására szükséges az emberek túlvilági hite: a jog nem elegendő az emberek fékentartására, súlyosabb elrettentő hatásra van szükség. Arra következtet: „aki a törvényeken kívül semmitől sem fél, és a testi életem túl semmit nem remél, az magánszenvedélyei érdekében a haza törvényeit titokban igyekszik kijátszani vagy erőszakkal megszegni.”⁵⁶ Vagyis az emberi cselekvést szabályozó magasabb rendű erkölcsi normák, vallási előírások és hiedelmek érvényesülése mellett ezekre tekintettel látja a jog sajátos társadalmi szerepét.

A jog társadalmi helyének megállapítása a marxista jogelméletben is elfogadott, midőn a társadalmi együttélés különböző normarendszereinek kölcsönhatását, egymást segítő és kiegészítő szerepét bizonyítja. Ám a túlvilági hit e jelentőségét nem fogadja el, elsődlegesen a társadalmi normák kölcsönhatását hangsúlyozza.

Morus jogbölcseletének érdekes vonása, hogy társadalomelméleti koncepciójából következően a munkaügyi, vagyoni, családi jogvitákat jelentéktelennek tartja. Ugyanis a közösségi társadalmi berendezkedés olyan intézményei találhatók, amelyek a vagyoni, családi jogvitákat jórészt kirekesztik, az esetleges vitákat a közösség maga oldja meg, mivel állampolgárok között viszályok ritkán fordulnak elő.

A jogviták társadalmi okainak kiküszöbölése mellett lényeges követelmény a bűnözés okainak a megszüntetése is. Mint láttuk: úgy értékelte, hogy a magántulajdon és a pénz képezi a bűnözés alapját. Az Utópiában nincsen sem magántulajdon, se pénz, ezzel együtt megszűnt a magántulajdon és a pénz utáni vágy is. Hangsúlyozta: a pénzhasználat

⁵⁴ Utópia. 25–26. old.

⁵⁵ *Chambers*: i. m. 357. old.

⁵⁶ Utópia. 101. old.

megszüntetése által a pénzvágy is megszűnt, s vele együtt a bűnök „vetését irtották ki gyökerestül”.⁵⁷ Bár a mai viszonyok között leegyszerűsítettnek tűnik Morus következtetése, mégis lényeges fölismerésnek minősíthetjük következtetését a szocialista jogszemlélet megalapozása szempontjából.

Morus a jogot illetően elsősorban a demokratikus követelményeket rögzíti. S főképpen azt a sajátosságot emeli ki, hogy az utópikus szocialista jogban az emberek azonosulnak a jogszabályokkal, önként követik őket. S emellett a demokratikus társadalmi feltételektől függőnek tekintti a jogalkotást és a jogalkalmazást.

Az ideális jog legfőbb vonását abban látja, hogy a jogszabályok sokaságával és áttekinthetetlenségével szemben *kevés jogszabályt* alkotnak, egyszerű, világos a fogalmazásuk. Az Utópiában kevés törvény van „mivelhogy intézményeik mellett igen kevés is elegendő”. Morus e gondolata azt a fölismerést tartalmazza, hogy a társadalom emberi-közösségi intézményeinek eredményes működése a jog hatáskörét szűkíti. Sok esetben a társadalmi intézmények embertelensége vagy közösségellenessége váltja ki a jogi szabályozás kiterjesztését. E negatív tapasztalatból következően az Utópiában az intézmények pozitív szerepe a jogi előírások számának csökkenéséhez vezet. Erre tekintettel „szerfölött méltánytalannak tartják, hogy az embereket több törvénnyel szabályozzák, mint amennyit el lehet olvasni, vagy zavarosabbak, hogysen valaki is meg tudná érteni”.⁵⁸ Morus ezzel a követelményével kapcsolódik ahhoz a demokratikus jogi gondolkodáshoz, amely az egész nép számára hozzáférhető, érthető jogszabályok alkotását kívánja.

A jogfejlődés gyakorlati tapasztalatai mutatják, hogy kevés jogszabályt is lehet sokféleképpen magyarázni. Emiatt Morus azt hangsúlyozza, hogy az Utópiában mindenki doktor a jogban, a magyarázatok közül pedig a legegyszerűbbet tartják a legméltányosabbnak.⁵⁹

A kevés jogszabályra vonatkozó utópikus követelés elsősorban a jövő jogára vonatkozik. Az irodalmi értékelések azonban ebben a követelésben zsarnokságellenességet látnak. Úgy vélték, hogy Morus ily módon önkényt tesz lehetővé. Arra a következtetésre is jutottak, hogy a sok jogszabály és a jogszabályok gyakori változtatása beteges állapotot jelent; vagyis: a helytelen jog az örök forrongás kórállapotában van.⁶⁰ Ezzel szemben a tartós, szilárd jogszolgáltatás kevés jogszabályra támaszkodik.

Humanizmusából következően Morus a jogszolgáltatás emberi megoldásai, az emberi vonásokat figyelembe vevő döntései mellett foglal állást. Egészében a *méltányos jog* kívánalmát állítja előtérbe. Emiatt hangsúlyozza elsősorban a jogszabályok értelmezésével kapcsolatban azt, hogy mindig a legegyszerűbbet tartják méltányosnak. Továbbá megfogalmazza az emberi indítékok méltányos figyelembevételét is: „Szeretném, ha kevés szigorú és sok könyörületességet tanúsítanának ott, ahol együgyűségről van szó, nem pedig gőgről vagy rosszindulatról”.⁶¹

Morus jogi fölfogásában a jogszolgáltatás *laicizálására* lehet következtetni. Enyhébb szabálysértések esetén a férj a feleséget, szülő a gyermeket fenýíti, súlyosabb esetben a

⁵⁷ Utópia. 112. old.

⁵⁸ Utópia. 86. old.

⁵⁹ Utópia. 87. old.

⁶⁰ Horváth Barna: Angol jogelmélet. Bp. 1943. 37. old.

⁶¹ Chambers: i. m. 300. old.

közérdeke érdekében nyilvános büntetést igényel. A törvények általában nem határozzák meg a büntetést, hanem a szenátus aszerint ítél, hogy a cselekmény mennyire súlyos vagy enyhe.⁶² A legsúlyosabb bűnöket szolgasággal büntetik, mivel az elítéltek munkájukkal többet használnak, mint halálukkal, és példájuk másokat hosszú időn át elriaszt hasonló bűnöktől. Az engedelmesektől nem veszik el a reményt; ha megbánták a bűnt, akkor a fejedelem kegyelmezési előjoga vagy a nép enyhítheti vagy eltörölheti a szolgaságot. A jog alkalmazásában tehát nemcsak a fejedelem, a szenátus és a kisebb közösségek vesznek részt, hanem az egész nép is.

A jog egyszerűségéből, demokratikus alkalmazásából és a jogszolgáltatás laicizálásából következik az a fölfogása, hogy a jövő társadalmában nem szükségesek az ügyvédek. Úgy véli, hogy őket egyáltalán nem tűrik meg, mert „ravaszul vezetik az ügyeket és fortélyosan magyarázzák a törvényt”. Erre pedig a demokratikus jogrendszerben nincs szükség, mert a szörszálhasogató magyarázat csak kevés emberhez szól, viszont „a törvények egyszerű, hozzáférhetőbb értelme mindenki előtt nyilvánvaló”.⁶³ Logikusan következik ebből, hogy a jog magyarázata, esetleg a különféle érdekeknek megfelelő törvényértelmezés szükségtelen. Vagyis az egyszerű, mindenki számára hozzáférhető törvények mellett nem lesz szükség olyan jogászai foglalkozásra, amelyek a jogszabályok labirintusaiban jártas, ennek szakembere.

Joggal vetődik föl az a kérdés, miért volt Morus ügyvédtelen, amikor maga is ügyvéd volt, ügyvédi gyakorlatot folytatott. Ennek természetesen nem valami szubjektív indoka van; nem az az oka, hogy Morus nem kedvelte az ügyvédeket. Itt arról van szó, hogy Morus olyan jogrendszer képét vázolta föl, amely a jogvitákat és bűnözést nélkülözi; ebben a jogrendszerben lehet egyszerű, áttekinthető, mindenki számára megismerhető jogszabályokat létesíteni. Mivel a jogi előírások között mindenki képes eligazodni, emiatt szükségtelen az ügyvéd; vagyis Morus utópikus jogi elképzeléseiből következik az ügyvédek szükségtelenségének föltételezése.

Az utópikus szocialista jogi koncepció lényeges részét képezték Morus jogpolitikai elképzelései. Ezek közül legjelentősebb a büntetőjog-politikai koncepciója. Kiemelkedő az a nézete, hogy a büntetés célja nem a megtorlás, hanem a megelőzés, az emberek megjavítása, nevelése. A bűnösök megjavulására vonatkozó fölfogását látja érvényesülni az Utópiában; „A bűnösöket olyan bánásmódban részesíti, hogy meg kell javulniuk, és hátralevő életükkel kell kifizetniük azt a kárt, amit okoztak.”⁶⁴ A büntetés alkalmazásával kapcsolatban pedig azt látja jónak, hogy „csak a bűnt irtja, az embert pedig kíméli”. Emiatt a bűnösöket szolgaságba vetik, s lehetőséget adnak megjavulásukra.

Már az előzőekből is kitűnt, hogy Morus elsősorban a bűnözés társadalmi okainak kiküszöbölésével véli elérhetőnek a bűn kiirtását. A büntetés vezető szempontja pedig — az ember megjavítása, kímélete.

Ebből a humanista megközelítésből szinte szükségszerűen következik az a büntetőjog-politikai kíváncsi, hogy „nem engedhető meg a halálbüntetés”. E büntetési nemnek a kiiktatása egyébként az utópikus szocialista gondolkodókat, de a tudományos szocializmus művelőit is foglalkoztatja. Nyilvánvaló, hogy a szocialista jogelméleti, jogpolitikai

⁶² Utópia. 85. old.

⁶³ Utópia. 86–87. old.

⁶⁴ Utópia. 28. old.

koncepciók sem helyeslik a halálbüntetést, csak átmenetileg fogadják el. A szocialista jogelmélet is vallja, hogy a jövő szocialista-kommunista társadalmi berendezkedése nem engedi meg a halálbüntetés alkalmazását.

Morus sokoldalúsága és a különféle jogi-erkölcsi problémák iránti érzékenysége mutatkozik meg abban is, hogy a könnyörületi halál gondolatát (euthanázia) elsőik között veti föl.

Látható, hogy Morus a jövő jogának, jogi megoldásainak, jogintézményeinek és jogpolitikai összefüggéseinek sokrétű összefüggéseit érinti, és igyekszik fölvezetni az ésszerű szocialista jogi berendezkedés fő vonalait. Ki kell emelni, hogy állam- és jogbölcseleti koncepciójával nem kergetett illúziókat. Mint gyakorlati politikus nem kísérletezett elképzeléseinek megvalósításával. Úgy vélte, hogy ideális állama és joga a társadalmi viszonyok megváltoztatásának a következményeként valósulhat meg. Hangsúlyozta továbbá azt is, hogy az embereknek is meg kell változniuk: akkor valósul meg az utópikus társadalom, ha minden ember jó lesz. Az emberek társadalmilag föltételezett megváltozását természetesen a történelmi materializmus is elfogadja.

Szükséges végül megállapítani azt, hogy Morus állam- és jogbölcseleti koncepciója vázlatos, nem átfogóan kimunkált. Az Utópiában megfogalmazott intézmények és megoldások elsősorban kora állam- és jogrendszereinek visszásságaira, negatívumaira reagálnak, és keresik az ésszerű, emberi megoldásokat. Minden esetre megfogalmazott tételei tartalmaznak racionális magot, ma is elfogadható következtetéseket. E racionális tételek a megváltozott bonyolult politikai és jogi viszonyokat kifejező új tételek által kiegészülnek. Így gondolatai a szocialista állam- és jogelméletbe beépülnek, s ezek továbbfejlesztése, átfogó koncepcióba való foglalása történik.

*

Az utópista szocialistákat illetően általánosan elfogadott, hogy az általuk kijelölt célt a kommunista társadalom tudja megvalósítani. Morus társadalomelméletéről is ezt mondhatjuk. S még hangsúlyozhatjuk azt is, hogy állam- és jogelméleti tételei, az állam és a jog működésével kapcsolatos kíváncsi a szocializmus építésének folyamatában valósulnak meg.

A társadalmi berendezkedést — s ezen belül elsősorban a hatalmi viszonyok átalakulását — illetően Morus az emberek és az emberi közösségek értelmes, humánus megoldásait kereste a közösségi szabályok önkéntes követése, az emberi-erkölcsi szabályok megtartása, az önkéntes tisztelet, a demokratikus intézmények (zsarnoki formákat megakadályozó) működése útján. Az általános emberi érvényesülését, Marx szavaival: az ember nembeli lényegének megvalósítását igényelte.

Morus életművének elemzése és értékelése során is szembeötlik óriási hatása, századok múltán is átsugárzik személyiségének szuggesztív ereje. Kautsky állapította meg: nem foglalkozhatunk Morusszal anélkül, hogy meg ne szeretnénk. Ez tényként szögezhető le. Így születésének 500. évfordulóján Morus Tamásra szeretettel és megbecsüléssel emlékezünk, mint az emberiség humanista teoretikusról, a világtörténelem nagy alakjáról, zsenijéről, az állam- és jogelméleti gondolkodás képviselőjéről.

JOG ÉS KÖRNYEZETVÉDELEM

TAMÁS ANDRÁS

Bármely érvelésnek csak előnyére válhat a félreértésekre okot nem adó, pontosságra törekvő leírás. Különösen fontos ez most a környezetvédelem és a jog kérdéseinek tárgyalásakor, minthogy még mindig viszonylagosan *új* témáról van szó, s ez a homályos célzásokat éppúgy nem tűri meg, mint a kívülálló számára érthetetlen, ötletszerűen kialakított, zavarosnak tűnő fogalmakat. Az ezek nyomán létrejövő félreértések – egy „kitaposott út” hiányában – társadalmilag meglehetősen hátrányosak lehetnek, mivel a *valóságos* problematikát hamis színben tüntethetik fel, s nemcsak a gondolatok közlőjének, de az egész kérdéskomplexumnak a hitelét ronthatják. Egy jó ügy mellett fölhozott rossz érvek különösebben semmit sem igazolnak, s így aligha is segíthetik azt elő. Ezt szem előtt tartva ezúttal minden leírás a probléma *elemi* szintjére való visszavitelével kezdődik. Szándékát illetően ez nem szükségképp elemista módszer – amelyet csak helyenként talán nyakatekertnek látszó mondatok igyekeznek magasabb szintre emelni –, hanem csakis annyi, hogy legalább a *kiindulás* alapjai általánosan ismertek és elfogadottak legyenek.

Ma már világszerte jogszabályok készülnek a környezet megóvása érdekében. Ha ennek a szabályozásnak az ésszerű mozzanatát kíséreljük meg kifejezni, első kérdés, ami azt *megelőzi*, vagyis kezdőpontként az a mozgás, amelynek *eredménye* – és bizonyos értelemben bizonyítéka is – a szabályozás. Ez nyilvánvalóan a jogon kívül esik, sőt nagyobb kört ölel fel, mint a kimondottan társadalmi viszonyok összessége; így távolabbi megközelítést tesz szükségessé. Ám a környezetvédelemmel kapcsolatban a távol fekvő okok sokszor nagyon is közelieliek, és olykor a közeli megoldások is távoliak. Éppígy kérdés először is a környezeti viszonyok *struktúrája és dinamikája*.

I

Az embert *léte* köti a természethez. Kiszakítja magát a természetből¹ a beszéddel, a munkával, kijelölt célokra irányuló magatartásával, társadalmiságával, ugyanakkor megmarad abban biológiai létében és társadalmi létében² egyaránt; a filozófia általánosítás szintjén mitsem változik ezzel az anyagi világ egysége.³ Az ember *benne* él a természetben

¹ V.ö.: K. Marx – F. Engels: A német ideológia MEM 3. köt. Bp. 1960. 23. old.

² V.ö.: K. Marx: Gazdaságfilozófiai kéziratok 1844-ből. Bp. 1970. 70–71. old.

³ V.ö.: А. И. Игнатов: Некоторые философские вопросы познания взаимодействия природы и общества. „Природа и общество” Москва, 1968, 49–50. old.

és annak egy összetevője, s nemegyszer a természet *ellen* él. A társadalmi léthez nélkülözhetetlen *termelés* a természetből való *elsajátításnak*, továbbá anyagoknak, energiának a természetbe való *juttatásának szüntelen folyamata*.⁴ A társadalom – folytonos és elszakíthatatlan *kapcsolatban* a természettel – *célja* szerint a maga javára formálja, *eredményében* változtatja a természetet.⁵ Ez az állandó kapcsolat a természet és a társadalom között a legkülönbözőbb *viszonyokban* mutatkozik meg és sajátos mértékviszonyok kérdése, hogy a társadalom változtatja, vagy megváltoztatja a természetet. A rendkívül sokoldalú összefüggésnek csak egy *mozzanata*, hogy a természet és a társadalom közötti viszony történetileg alakul, szoros összefüggésben a *termelési mód* és különösen a termelési technika *fejlődésével*, továbbá az *emberiség számszerű növekedésével*. Mindez azonban az *emberek egymás közötti* viszonyait is érinti akár okként, akár következményként. Itt épp az érdemel kiemelés, hogy az emberek egymás közötti viszonyai mindinkább hatással vannak arra a viszonykomplexumra is, amely a természet és a társadalom között áll fenn.

A *fizikai*, a *kémiai*, a *biológiai*- és a *társadalmi mozgás* egymástól viszonylagosan elkülönülő és egyszersmind egymásba épülő és átmenő formák, változásaik általában nemcsak egy mennyiség átmenetele egy másik mennyiségbe, hanem a minőség átmenete a mennyiségbe és megfordítva. E viszonyoknak így csak mozzanata az, amelyek között a társadalmi mozgás *kvalitativ* vagy *kvantitativ* más mozgásformákba lép át, azokban folytatódik, illetve amikor a más mozgásformák a társadalmi mozgások körét érintik. Mégis a társadalom és a természet viszonyának vizsgálatában épp ezek *mértékviszonyai* alapvető jelentőségűek; a társadalmi mozgás – miután már létrejött – viszonylagos különállásban is összetevője az anyag egyéb mozgásformáinak, amelytől ugyan az emberi gondolkodás a legutóbbi időkig meglehetősen elszakította azt. E kapcsolatban *egymás* mértékmozzanataivá is válhatnak; azok a jelenségek, amelyeknek látszólag nincs minőségi viszonyuk egymáshoz, meghatározott körülmények között mégis *minőségi viszonyba* lépnek egymással, amelyben kölcsönösen módosítják meghatározottságuknak azt a kvantumát, amellyel a kapcsolatba beléptek.

Az *emberek egymás közötti viszonyai*⁶ – ezekben a társadalmi mozgás önmagára vonatkozó meghatározottság s így maga is minden egyes mozzanatában minőségi és mennyiségi egység – olyan mozzanatokat is tartalmaznak, amelyek mértékmozzanataivá lesznek *más* viszonyoknak, természeti viszonyoknak is. Így a termelés, az elosztás, a fogyasztás viszonyai nem foghatók fel kizárólag társadalmi viszonyoknak, mert egyúttal egy nagyobb *totalitásnak* is mozzanatai. Ennek fölismerése, tudatosulása történeti folyamat, amelyben nemcsak a viszony *tartalma*, *terjedelme*, hanem *megismerése* is hol folyamatos fokozatossággal, hol ugrásszerűen növekszik. A megismerésben, majd a társadalmi tevékenységben válik az anyagi világnak a nem-társadalom összefüggése „termé-

⁴ Hasonlóan jellemzi O. Sz. Kolbaszov, O. C. Колбасов: Экология: политика – право. Правовая охрана природы в СССР. Москва, 1976. 11–12. old.

⁵ A természetben aratott emberi győzelmek időhöz kötődnek, és e célszerűen irányított oksági folyamatok eredménye nem föltétlen csak a kívánt cél megvalósulása. „Bár mindegyiknek a következményei elsősorban azok, amelyekre számítottunk, de másod- és harmadsorban egészen más, előre nem látott hatásai vannak, amelyek ezeket az első hatásokat nagyon is gyakran megszüntetik.” F. Engels: A természet dialektikája. MEM 20. köt. Bp. 1963. 457. old.

⁶ V.ö.: O. Lange: Calosc i rozwój w swietle cybernetyki. Warszawa, 1963. 24–26. old.

szetté”, „környezetté”, épp a viszonyt realizáló továbbmeghatározásban, ahol viszont már annak védelme is szemponttá lesz. Az emberek közötti azon viszonyok, amelyek az így tételezett környezetet is érintik közvetlenül realitások. A viszony a *meghatározottság* ténykérdése elsősorban és nem kizárólag a számunkra való ismertség dolga; bonyolultsága még nem teszi semmivé vagy nem viszonyná.

E viszonyoknak mozzanata – szűkebb köre – az a totalitás, amelyet környezetnek, illetve környezetvédelemnek jelölünk; ennek célszerűsége a *körülményekben* rejlik, vagyis történeti jellegű, minthogy természete változó. Mindezek folytán épp a *természet és társadalom viszonya*, illetve *az ezt a viszonyt is érintő társadalmi viszonyok* köre lehet a kiindulási alap, s nem nyomban a környezet, illetve a környezetvédelem fogalma. Mind a környezet, mind a környezetvédelem ugyanis ehhez a viszonyhoz képesti további specifikáció, a maga viszonyait és fogalmát illetően egyaránt. Ezen belül pl. a környezetvédelem mint tevékenység és mint viszony nyilvánvalóan szubjektív mozzanatokkal is meghatározott: felismerést, mérlegelést, célra irányuló tevékenységet is magában foglal, s maga a viszony nem feltétlen válik el éles határral más viszonyoktól.

A természet–ember közötti kapcsolatban alapvető jellegzetesség, hogy a különböző természeti hatásokra az ember elsősorban nem maga alakul, hanem alakít; úgy alkalmazkodik a természethez, hogy alakítja azt.⁷ Ennek eredménye egyfelől maga a *társadalom*, amely az emberek létezési módja, másfelől mindaz, amit a társadalom alakít, vagy létrehoz, együttesen: a *kultúra*.⁸ A kultúra a természethez képest mesterséges. Olyan tárgyak és jelenségek összessége, amelyeknek egyik jellegzetességük antropomorf jellegük. A kapcsolat ebben az összefüggésben is az ember és a természet kapcsolata, amelyben az ember egyrészt a természet totalitásának összetevője, másrészt el is különül attól mint egzisztencia vagy jelenség, de produkciója által is, ahogy beleformálja magát a természetbe. Ehhez képest a kultúra a *társadalom* és a *civilizáció jelenségcsoportja*. Az embereknek egymással való kapcsolatából alakul a társadalmi környezet, a természettel való kapcsolatukból pedig a civilizáció. A civilizáció a társadalom hatása folytán céltudatosan módosított natura. A civilizáció annyiban társadalmi jellegű, hogy meghatározott társadalomnak egyfajta lenyomata. A civilizált környezet tehát az ember által alakított környezet, amelynek természetes, nyers állapotához képest történő megváltozása annál jelentősebb, minél fejlettebb a társadalom termelési módja.

Az ember és a természet között végbemenő folyamat középpontjában a *munka* áll, a társadalom termelési folyamata. A termelési mód és a termelési technika fejlődése egyrészt növeli a civilizált területeket, s azokat mind nagyobb mértékben alakítja át, másrészt az emberi tevékenység hatása egyre inkább kiterjed azokra a természeti területekre is, amelynek céltudatos alakítása, hasznosítása még meg sem kezdődött. Így a természetnek a nem civilizált, vadon részei is valamiképp kapcsolatba kerülnek a társadalommal, s a kapcsolat közvetítője ebben az esetben is a termelés. Minthogy ilyen esetben is kapcsolat keletkezik a természet és a társadalom között – s ebben a kapcsolatban a naturát emberi hatás éri, ugyanakkor a nyers natura károsodása visszahat a civilizált emberi környezetre is – létrejött társadalom–természet kapcsolat folytán az ilyen hatás alá került természet is emberi környezetnek tekinthető.

⁷ F. Engels: A természet dialektikája 335. old.

⁸ V.ö.: S. Czarnowsky: Kultúra. Műv. I. köt. Warszawa, 1956. 20. old.

Ehhez képest az *emberi környezet a civilizált emberi környezet elsősorban, továbbá mindaz a natura, vadon, amelyre emberi tevékenység hatása valamiképp kiterjed*; azon mennyiségi és minőségi meghatározottságok összessége, amelyek az ember–természet viszony egyik, tárgyi oldalát képezik. Az emberi környezet terjedelme történetileg változik; a társadalmi termelési mód és a termelési technika fejlődésével összhangban bővül.

Már az eddigiek is bizonyos fokig orientáltak a környezetvédelem kérdésére is. Ennek vizsgálata előtt azonban ismét kiemelési igényel, hogy a természet–ember kapcsolat, ill. viszony nem egészen egyirányú hatásmechanizmus; a viszonyon belüli mozgás korántsem csak a társadalomtól indul ki. Ezen túl történetileg mind határozottabb körvonalakkal bontakoznak ki azok az emberek közötti viszonyok, amelyek valójában a természet–ember kapcsolat következményei, sajátos tükröződései, s ezek nem közömbösek a környezetvédelem szempontjából.

A termelési folyamatokban az ember mindig valamilyen *gazdasági célszerűséget* érvényesít. Ez nem szükségképp rontja a környezetet, de magában véve kevésbé érzékeny a gazdasági célok megvalósítása során bekövetkező környezeti változásokra. A termék iránti keresletet, az áru versenyképességét a dolog tulajdonságai, használhatósága, ára stb. szabták meg mindeddig, s nem azok a következmények, amelyek a dolog előállításából erednek. A környezet károsítása folyamatosan kíséri az emberi társadalom fejlődését; közzismert a történelmi nagy öntözéses kultúrák talajromboló szerepe, vagy Európa erdőinek irtása nyomán bekövetkezett változások, a túlleltetés sivatagosító hatása (pl. Szahara) stb. A termeléssel nem szándékolt hatások mindig a termelés konkrét szintjének megfelelően következtek be. A természeti környezet – a civilizált és a nem civilizált, de társadalmi hatással érintett természet – az élővilág létfeltételei összességével együtt (*bioszféra*) evolúciója során e károsodásokat idővel többnyire kiküszöbölte, annál is inkább, mert a káros hatások viszonylag szűkebb területeken lokalizálódtak, az anyag belső tulajdonságait pedig nem általánosan, ill. nem lényegesen érintették. A társadalom – termelési szintjének megfelelően – több esetben igyekezett elhárítani a károsodásokat⁹ a folyamatos termelés biztosítása érdekében. Végeredményben védelem volt ez is, mai értelemben mégis inkább előképe ez a környezetvédelemnek, mint valóságos környezetvédelem.

A modern ipari termelés – különösen a második világháborút követően – az ember és a természet kapcsolatát *minőségileg* változtatta meg: a termelés megnövekedett volumene a természet extenzív kihasználásának lehetőségeit erősen csökkentette,¹⁰ ugyanakkor a bioszféra evolúciójának ütemét mintegy megelőzte.¹¹ A környezeti szennyezések nemcsak *kvantitatíve*, de *kvalitatíve* erősebbé váltak, a károsító hatások egymást erősítve, *szinenergetikusan* jelentek meg; ez utóbbi önmagában is változtatta

⁹ V.ö.: O. Sz. Kolbaszov: i. m. 20–21. old., S. Luby: Problémy a úlohy právnej úpravy ochrany a tvorby životného prostredia v socialistických krajinách. „Právo a životné prostredie v socialistickej spoločnosti” Obzor Bratislava, 1977. 20–21. old.

¹⁰ V.ö.: P. Oldak: A környezetvédelem – új szemzőgből megítélve. Nemzetközi Szemle, 1973/7. sz.

¹¹ K. B. Ананичев: Проблемы окружающей среды, энергии и природных ресурсов. (Международный аспект) Москва, 1975 3. old.

¹² V.ö.: L. I. Grekov: Az ember és környezete (A „Voproszi Filozofii” kerekasztal-konferenciája). Magyar Filozófiai Szemle, 1975/3–4. sz. 313. old., J. Mayda: Új környezetvédelmi koncepciók és modellek szükségessége. Jogtudományi Közlöny, 1976/7. sz. 391. old.

meghatározottságuk *kvantumát*. A környezeti károsodások így – összességükben – már nem lokális jelenségek laza összefüggésű halmazává, hanem *globális* jelenséggé váltak.¹³ A környezeti probléma lényeges vonása épp az, hogy a károsodás az egész Földet veszélyezteti; mind a káros jelenségek előidézése, mind a veszélyes jelenségek globális méretűek.

A probléma minőségileg új: újdonságának lényege az emberi munkának, a társadalmi termelésnek azon történeti¹⁴ változása, amely a társadalom és a természet viszonyát minden korábbihoz képest lényegesen változtatta meg. Az emberi tevékenység az anyag *belső* tulajdonságait (pl. atom, sejtmag stb.), a *bioszféra* tulajdonságait (pl. a Föld energetikai rendszereinek működése),¹⁵ a természeti folyamatokat olyan *mértékben*¹⁶ és olyan megnövekedett időbeli *intenzitással* érinti, amely azok rendszerének minőségébe hatol be. A társadalmi termelés ezzel a természeti folyamatoknak is minőségi tényezőjévé vált.¹⁷ Ebben a legáltalánosabb összefüggésben a *környezetvédelem az ember tervszerű, tudományosan megalapozott társadalmi életmódja az élet megóvása érdekében, amelyben az ember léte és környezete emberi irányítás érvényesülése mellett újratermelődik*. A probléma kiváltója és megoldása végső soron az *emberi nem életmódja*, a *társadalmi termelés*, amely nem szűkíthető le itt sem a gazdasági termelés valamilyen konkrét formájára. Olyan totalitás azonban, amelynek alapjául a gazdasági termelés szolgál. Ehhez képest a környezetvédelem megoldásának kulcsa általánosan a gazdasági termelés újabb formákban való fejlesztése a természet és társadalom viszonyának újabb mértékei kialakítása érdekében, egyúttal mindazon közvetítések és tárgyasulások átformálása, amelyek ezzel kölcsönös összefüggésben állnak. A környezeti probléma globális jellegéből következik, hogy itt egyetemes jellegű megoldás szükségességéről van szó.

A probléma bármely elvi körülhatárolása azonban még nem megoldás; mindez a maga konkrétságában mint jelenségek tömege rendkívül összetett és nem is tisztán elkülönülő mozzanatok viszonya. Ezek egy részéről tudjuk, más részükről esetleg csak feltételezzük, hogy bizonyos jelenség szempontjából viszonyok rendszerét alkotják, azaz, hogy mértékviszonyok, amelyek *rendszerre* kvalifikálódnak. Mindenesetre rendkívül kiterjedt és intenzív, komplex, interdiszciplináris kutatásokra van még ahhoz szükség, hogy a tudomány ezeket a már fölmért, illetve ma még csak keresett viszonyokat *mértékrendszerként* is kifejezze. A legkülönbözőbb fajtájú dolgokról van itt szó, azok belső tulajdonságairól, s egyben más dolgokkal való kapcsolatukról, s itt a dolgok különeműsége, az összemérhetőség problémái nemegyszer még csak laza korrelációk kifejezését teszi lehetővé. Ebben az értelemben merül föl tehát elsősorban a környezetvédelem fogalma, lényege, amely nem annyira áruértékekben, tulajdoni formákban, földrajzi kiterjedésben, térségekben való gondolkodást tesz szükségessé, hanem sokkal inkább az *anyag belső világát*, a neutronot, a sejtmagot, a géneket stb. és ugyanakkor a *bioszféra totalitását* érinti. Egy másik, szűkebb totalításban – a környezetvédelmi *társas-*

¹³ V.ö.: L. I. Grekov: i. m. 298. old., O. Sz. Kolbaszov: i. m. 26. old.

¹⁴ V.ö.: O. Sz. Kolbaszov: i. m. 27. old.

¹⁵ K. V. Ananicsjev: i. m. 53–65. old., E. K. Fedorov: Человек и природная среда. „Человек и стихия. 1973” Ленинград, 1974.

¹⁶ K. V. Ananicsjev: i. m. 28–32. old.

¹⁷ V.ö.: A. Мерепр: Защита окружающей среды – общественная потребности. „Экономические Науки” 1975, № 7.

dalmi viszonyok szférájában — ez a lényeg lefokozódik; itt épp a termelési kapcsolatok, az áruértékek, a tulajdoni formák, az irányítási kapcsolatok válnak fő kérdéssé. Ez azonban már egy másik terjedelemből vezet; a környezetvédelem társadalmi oldalához. A továbbiakban ebből az összefüggésből kiemelve egyes jogi kérdések vizsgálatára kerül sor.

II

Az eddigiekből következik, hogy a jog a társadalom környezetvédelmi tevékenységének vékony rétege: nem a probléma megoldása, csak általa is folyik a megoldás.¹⁸ Nem egyszerű segédeszköz azonban;¹⁹ eszköz mivoltában olyan problémákat hordoz, amelyek egyfelől a jog meghatározottságából, másfelől a környezetvédelem meghatározottságából folynak.

A jogi szabályozás lehetősége és egyben szükségessége a környezetvédelem érdekében kézenfekvő: a környezet károsodása az emberi tevékenységgel összefügg egyrészt mint *okozás*, másrészt mint e jelenségek *leküzdésének, megszüntetésének* egyetlen módja. Az okozati összefüggés tehát kétirányú: *a) a környezetromlás és a környezetet rontó emberi tevékenység összefüggése, b) a környezet állapotának javulása és a környezetvédelmi emberi tevékenység összefüggése.* Mindkét összefüggéscsoport egyúttal társadalmi viszonyokat is érint, minimálisan annyiban, hogy az említett magatartások is társadalmi érintkezési viszonyokban valósulnak meg. Az emberi környezetre is kiható társadalmi viszonyokat, illetve a környezetvédelemmel kapcsolatos magatartásokat szabályozza a jog. Ezek azonban további meghatározást igényelnek. A jogi gondolkodás számára is ma már a környezet mindenekelőtt *egység*.²⁰ Összetevői különböző erők, működésük és hatásmódjaik — ami által az egység folytonosan létrehozza önmagát — szükségszerűségek. Ezért a környezet védelmének minden működést át kell hatnia, de ez semmiképp sem azt jelenti, hogy közvetlenül és teljes azonosságban minden tevékenység környezetvédelemmé válhatna, vagy annak volna felfogható. Az, hogy bármely probléma Földünkön és a bioszférán belül jelenik meg, még nem alap arra, hogy minden összefüggést környezeti problémaként kezeljünk, mert így, a környezetvédelem atomizálásával a mértékarányok és törvényszerűségek meghatározásának lehetősége veszik el, s a szabályozás számára a környezetvédelem tárgya szűnik meg.

A társadalmi *cselekvés* számára — és ezen belül a jogi formalizáció kialakítása érdekében is — a környezeti probléma és a védelem szükséges, többé-kevésbé egzakt körülhatárolása kiindulási alap, amely nélkül nincs megoldás. Ez a probléma szintetizálása és jogi szempontú általánosítása. Meglehet, hogy a természettudományi megközelítésekhez képest pontatlan, sőt torz, amely az alapvető természet-társadalom viszony összefüggéseit jó esetben csak megszüntetve-megőrizve tartja magán, mégis elengedhetetlen,

¹⁸ V.ö.: V. I. Zajčuk: Rozvoj zákonodarstva na ochranu prírody v ZSSR. „Právo a životné prostredie v socialistickej spoločnosti”, 84. old.

¹⁹ V.ö.: O. Sz. Kolbaszov: 7. old.

²⁰ V.ö.: S. Luby: i. m. 32–34. old., W. Brzeziński: Podstawowe zagadnienia prawne i organizacyjne ochrony środowiska człowieka. „Prawo a ochrona środowiska” Ossolineum, 1975. 125–126. old.

Ennek megoldása egyfelől a szabályozás *céljának*, másfelől a környezetnek mint *jogvéde tárgyának* a kijelölésével kezdődik. Különböző országok jogi szabályozásában általánosan, nagy vonalakban a jog számára a *környezetvédelem* a jelenlegi és a jövő nemzedékek érdekeit szolgáló céltudatos tevékenység az emberi környezetet érő veszélyes jelenségek, továbbá az embert érő környezeti ártalmak elhárítása, a már bekövetkezett veszélyes jelenségek fölszámolása, a természeti kincsek, erőforrások, a hasznosítható környezeti tárgyak racionális használata, a természeti értékek konzerválása és rehabilitációja, a jövőre nézve előnyös életfeltételek tervszerű kialakítása és javítása. Azok a viszonyok, illetve magatartások, amelyek ezekkel *közvetlenül* kapcsolatosak sajátos, környezetvédelmi célú jogi szabályozás alá (is) tartoznak. Minden további összefüggés – e problémák vonatkozásai – mint közvetett, bár nem feltétlen mindig közömbös összefüggések csakis kapcsolódó, *közvetett* problémák, amelyek a környezet védelmét szolgáló szabályozás körével nem azonosak.

A szabályozással a környezet jogi védelem alá kerül; *jogvéde tárgy* lesz. A környezet mint jogvéde tárgy meghatározást igényel. Egyes országok hatályos joga normatív definíciót ad a környezetről.²¹ Legtöbb ország joga külön definíciót nem tartalmaz, hanem azt konkretizálja, hogy milyen fő környezeti összetevők kerülnek jogi védelem alá,²² s ezek együttesen képezik a környezetet mint jogvéde tárgyat. Az ilyen kijelölésnek is többféle formájú megjelenése van. Egy széles általánosítással és elvonatkoztatással a *fő környezeti összetevők mint védett jogtárgyak*: a föld, a vizek, a levegő, az

²¹ Pl. Románia Szocialista Köztársaság 1973. évi 9. számú környezetvédelmi törvénye (Legea nr. 9 din 20 iunie 1973 privind protecția mediului inconjurător) szerint a környezet a természeti tényezők és az emberi tevékenységekkel létrehozott tényezők összessége, amelyek szoros kölcsönhatásban befojásolják az ökológiai egyensúlyt, meghatározzák az emberi életnek, a társadalmi fejlődésnek a feltételeit. Az ökológiai egyensúly az a viszonylag állandó kapcsolat, amely az idők folyamán a növények, állatok és a mikroorganizmusok különböző csoportjai között, valamint élet-környezetük feltételeivel kölcsönhatásban alakult ki (3. szakasz). Az általánosságban meghatározott környezet fogalmát a román törvény – 6. szakaszában – közelebbről is meghatározza úgy, hogy általánosan kijelöli a jogi védelem alá helyezett környezeti összetevők körét.

²² Az általános környezetvédelmi törvények egy része a környezetet mint jogi védelem alá helyezett *fő környezeti tárgyak* összességét definiálja. Így pl. a Magyar Népköztársaság 1976. évi II. törvényének 9. § (1) bekezdése, az OSZSZSZK természetvédelmi törvényének első cikke (Об охране природы в РСФСР. Закон РСФСР Принят третьей сессией Верховного Совета РСФСР пятого созыва 27 октября 1960 г.).

A kijelölés más módja, amikor a környezet a *környezetszennyezés meghatározása során*, azzal összefüggésben rögzített. Pl. Japán 1967. évi 132. sz. alaptörvénye a környezeti szennyeződések ellenőrzéséről (*Kōgai Taisaku Kihon Hō*) 2. szakasza (1) bekezdésében a környezetszennyezést definiálja, (2) bekezdésében pedig ahhoz képest rendelkezik úgy, hogy a törvény alkalmazásában az élő-környezet magában foglalja azokat a vagyontárgyakat, továbbá állatokat és növényeket, amelyek szoros kapcsolatban állnak az emberi élettel, valamint azt a környezetet, amelyben ezek az állatok és növények élnek. Ismét más típusú megoldás az, amikor a *védelem körének kijelöléséből* lehet visszakövetkeztetni a környezet fogalmára. Pl. Dánia 1973. évi 372. sz. törvénye a környezet védelméről (*Lov om miljøbeskyttelse*) 2. §-ában a következőket rendeli; a törvény kiterjed minden olyan tevékenységre amely szilárd-, folyékony- vagy gázhalmazállapotú anyag kibocsátásával, rázkódtatás vagy zaj keltésével szennyezheti a levegőt, a talajt, a folyóvizeket, a tavakat vagy a tengert. A törvény az olyan tevékenységekre is kiterjed, amelyek veszélyes folyamatokat foglalnak magukban, továbbá veszélyes tulajdonságú anyagok raktározására és szállítására is, ha azok baleset vagy üzemzavar esetén az említett szennyeződésveszélyt idézhetik elő.

élővilág, a táj, a települési környezet, a tengeri környezet. A fő környezeti tárgyak nem egyszerűen mint anyagok, elemek, hanem környezeti összefüggésükben mint a környezet nagy összetevői, a környezeti kölcsönhatásrendszer *általánosított tárgyai* állanak jogi védelem alatt. Ezek részletes szabályozása természetesen – a konkrét viszonyoknak, összefüggéseknek megfelelően – kibontja, részletezi, konkretizálja a védett jogtárgyakat.

A környezetvédelmi jogszabály az emberi környezet védelmét szolgáló jogi norma, amely környezetvédelmi célszerűséget fejez ki, védett jogtárgya a környezet, ill. annak valamely összetevője; olyan magatartást, ill. társadalmi viszonyt rendez, amely közvetlenül kapcsolatban áll a környezet állapotával, minőségével. A környezetvédelmi célszerűség megjelenési módja szerint és egyben a szabályozás módszere alapján a környezetvédelmi jogszabály vagy *primer*, vagy *szekunder* szabályozással készül.

A *primer* környezetvédelmi szabályok kifejezetten környezetvédelmi jogszabályoknak is nevezhetők. Az ilyen jogszabály környezetvédelmi viszonyokról, környezetvédelemmel kapcsolatos magatartásokról rendelkezik egészében vagy szabályai túlnyomó többségében. Alapvető szabályozási szempontja a környezet védelme, s ehhez a tartalomhoz legfeljebb különösségként kapcsolódik más szempont. Ebbe a kategóriába sorolhatók a természetvédelmi törvények, a környezetvédelmi törvények, a levegőtisztaságvédelemről, a vízszennyezés elleni védelemről stb. szóló jogszabályok.

A *szekunder* környezetvédelmi jogszabályoknak környezetvédelmet is érintő rendelkezésük is van. A jogszabály alapvetően a termelés, a gazdálkodás, a területrendezés, az egészségvédelem, a közlekedés stb. viszonyait, s az azzal kapcsolatos magatartásokat szabályozza, azonban e szabályok között bizonyos rendelkezések környezetvédelmi viszonyokat érintenek, s azokra írnak elő szabályokat. Ebben az esetben – eltérően a primer szabályozástól – a szabályban a környezetvédelmi szempont nem általánosan, hanem specialitásként jelenik meg; kiegészítő mozzanata egy más kérdéskör szabályozásának.

A primer és a szekunder szabályozás megkülönböztetése első rátekintésre formális ismérveken nyugvónak tűnik, hiszen a különbség „csak” annyi, hogy az egyik típusnál a jog kifejezetten a környezetvédelmi viszonyokra koncentráltan rendelkezik, a másik típusnál pedig más viszonyokra összpontosított szabályozásába iktat be bizonyos környezetvédelmi normákat is. Valójában a kérdés úgy is feltehető, hogy a probléma szabályozott vagy csak szabályozással érintett, s ez tartalmi kérdés. A környezetvédelem jogi szabályozottságának hiányosságai elsősorban a primer szabályok hiányaként szembeötlőek. Logikailag ebből az következhetne, hogy a primer szabályozás elsődleges, megelőzi a szekunder szabályozást, amely azt részletezi, egyes környezetvédelmi összefüggésekben rendelkezéseinek végrehajtó szabálya. Történetileg azonban ez nem így van. A különböző országok jogában mindenütt először szekunder környezetvédelmi szabályok jelentek meg. Ezen túl pedig lehetnek – és jelenleg is vannak – olyan védelmi területek, amelyek primer szabályozására még nem kerülhet sor, ám ez a szekunder szabályozásnak semmiképp sem akadály.

A környezetvédelem jogi szabályozása jelenleg még kibontakozó, extenzív szakaszán tart. Az igények növekedése, a problémák megoldása, a környezetvédelmi feladatok ellátása olyan ütemben halad előre, amely nem egy esetben megelőzi az azzal kapcsolatos jogi eszközök fejlődését. Ennek egy jelensége, hogy valójában *nem környezetvédelmi jogszabályok* is – jobb híján, időlegesen és sajátos jogértelmezéssel – környezet-

védelmi célok megvalósítása érdekében nyerne alkalmazást. A jelenség szükségszerűsége, e gyakorlat szükségessége aligha vitatható. Elvileg azonban a szóban levő jogszabályok nem tekinthetők környezetvédelmi jogszabályoknak. Az általuk szabályozott viszony, a bennük kifejezett ráció nem környezetvédelmi, hanem valami más. Így pl. a birtokvédelem szabályai²³ történetileg és társadalmilag egyaránt tulajdonosi, illetve tulajdonosi jogosítvány védelmi intézményt, és nem más testesítenek meg még akkor sem, ha a gyakorlat velük – egyebek között – környezetvédelmi problémákat is megold. A pillanatnyi funkciójuk szerint környezetvédelmi célokra is alkalmazott nem környezetvédelmi jogszabályok nem magukban hordozzák környezetvédelmi rációjukat, hanem alkalmazásukba viszi azt bele a gyakorlat. Így azonban nyilvánvalóan nem a norma, hanem a jogalkalmazás környezetvédelmi megoldásáról indokolt elsősorban szólni. Nem, hogy nem környezetvédelmi jogszabályok ezek, hanem épp sajátos konfliktushelyzetek a társadalmi viszonyok és jogi szabályozásuk között, amelyet a jogalkalmazás dekompenzál; így pedig a *nem-szabályozottság*, illetve a *nem kellőképp szabályozottság* sajátos esetei.

Mindez nem csak elvi elhatárolás kérdése; a probléma így felvetve is viszonyok, magatartások és jogi értékelésük, sőt viszonystruktúra és normastruktúra kérdése is.²⁴ A környezetvédelmi tevékenység mint társadalmi folyamat rendkívül összetett, amely már abból is adódik, hogy *amire* a tevékenység *irányul*, rendkívül nagy terjedelmű komplexum. Ezt megismerésének történeti folyamata is mutatja; a technikai-tudományos forradalom eredményei és a legkülönbözőbb területeken jelentkező hatásai,²⁵ az urbanizáció, a termelőerők, a lakosság területi koncentrációja stb. olyan következményekkel járnak, amelyek mindinkább kiszélesülő összefüggéskeresést és tudományos előrelátást hívnak életre. Ezt az előrelátást maga a *társadalmi szükséglet* determinálja és viszi tovább, s az ember minél adekvátabban ismeri föl ezek *kauzalitását*, annál biztosabban alakíthatja mindezeket *tételezetté*. A tételezéseket azonban a véletlen szükségszerűen keresztezi, s ez a cselekvés és a megismerés *állandó korrekcióját* eredményezi. Ehhez képest az, hogy pontosan *mire* irányul a védelem és hogy az konkrétan *milyen* tevékenység szükségszerűen állandóan változik.

A viszonyok folytonos mozgása és a mind komplexebbé váló megismerési folyamat a jogi szabályozás szempontjából is lényeges;²⁶ a jognak épp ezt kell szakadatlanul

²³ Ha a magyar jogból indulunk ki, eléggé nyilvánvaló, hogy a birtokvédelmet, a szomszédjogi szabályokat *fokozati és történelmi* különbség választja el a valóban, környezetvédelmi szabályoktól (v.ö.: Gátos Gy. – Lábady T.: Kárfelelősség a környezet védelmében. Magyar Jog, 1977/9. sz. 788. old.). Más országok jogában (pl. norvég) azonban előfordul az is, hogy a szomszédjog szabályai *közé* kerülnek környezetvédelmi szabályok, illetve környezetvédelmi összefüggéseknek a szomszédjogokra *vonatkozó* konzekvenciáit is levonják (elemei kimutathatók pl. a svéd, az NSzK, a francia szabályozásban). Ennek nyomán pl. a skandináv, a francia irodalomban olyan nézetek is fölmerültek – bár korántsem váltak általánosan elfogadottá –, hogy a környezetvédelmi jog a szomszédjogokból fejlődött ki. Az érvelés meggyőző ereje csekély, még akkor is, ha a környezetvédelem megoldásában a szomszédjogok is szerepet kapnak: a védett érték mint tartalom így is ellentmondásba kerül a védelmi módszer jogi formájával, s ebben a problémában a szomszédjog sorsa könnyen hasonlóvá válhat azon mesebeli békához, amely ökor nagyságúra akarta magát fölfújni.

²⁴ V.ö.: Eörsi Gy.: Jog–gazdaság – jogrendszer-tagozódás. Bp. 1977. 99–107. old.

²⁵ V.ö.: K. Löbl: Vliv rozvoje vedy a techniky na životné prostředí. Technická Práca 1976/4. sz.

²⁶ V.ö.: W. Brzeziński: Ochrona prawna biologicznego środowiska człowieka. Warszawa, 1971. 31–35. old., Nagy L.: A környezetvédelem jogi aspektusai. Magyar Tudomány, 1971/10. sz.

figyelemmel kísérnie. A környezetvédelmi célú jogszabálynak sajátos ellentmondása, hogy egyebek között egy meghatározott *társadalmi igényt*, és egy *természettudományos felismerést* egyesít belső értékrendjében, annak helyét a *politikai* feltételeknek és a társadalom *gazdasági* teherbíró képességének megfelelően alakítja ki, majd mindezek alapján tételézi a szabályt jogi normaként. Mindegyik belső mozzanat ellentmondásban állhat egymással; a jogi szabályozás ugyan az egyes mozzanatok között bizonyos kiegyenlítést, egyeztetést, kompenzálást is elvégez, de ezen túl a tényleges környezetvédelmi tevékenységhez csak közvetetten kapcsolódik, minthogy a környezetvédelmi munka folyamatában a jog egyfajta *közvetítés*. A jogi szabályozás fejlődése pedig elsősorban olyan jogon kívüli tényezőktől függ, mint a társadalmi-politikai, a gazdasági, a műszaki-tudományos stb. feltételek.

A fejlődésnek azonban megvan a jogon belüli sajátos problematikája is. A normatív megoldást a jog a *maga* terjedelmében, *saját* rendszerében, *saját* mértékviszonyaiban adja. A környezetvédelem megoldása átfogó probléma; a *természet–ember* kapcsolat valójában nem szorítható országhatárok közé, a környezeti károsodások ma már *globális* méreteket is öltenek. A jog pedig – eltekintve az ezen a területen ma még meglehetősen kezdeti nemzetközi jogi szabályozástól – államterületekhez kötött. A szabályozás egyik limitációja – a *szabály területi hatálya* – már önmagában is bizonyos nehézségeket visz a megoldásba.

További kérdés a jogi formalizáció számára a *mértékviszonyok* kijelölése. Nyilvánvaló, hogy a környezetvédelemmel kapcsolatos igények, érdekek összessége a konkrét társadalom érdekviszonyaiba strukturálódik, s nem mindezekről függetlenül képez egységet. A valójában *különnemű* összefüggések, viszonyok, kérdések összemérésének vetítési pontjai, közvetítői ugyan készen állnak, ám korántsem biztos, hogy meglevő formájukban eléggé alkalmasak is a feladatra. Így pl. a *tulajdoni* viszonyok, illetve a tulajdon mint vetítési pont meglehetősen nehezen használható föl közvetlenül olyan környezetvédelmi összefüggésekben, amelyekben nem tulajdonba vehető dologból ered a környezetkárosítás, de még bizonyos sajátosságok adódnak abból is, ha tulajdonba nem vehető környezeti összetevő károsodásáról van szó. A környezeti értékeknek és a környezeti viszonyoknak tulajdoni viszonyokká és értékekké, áruviszonyokká és értékekké való transformálásában – vagy ami ezzel lényegében azonos – azok közé való beillesztésében sajátos akadályok merülnek föl. Más formában szinte megismétlődik az alapprobléma, ha a *termelés*, az *elosztás* vagy a *társadalmi munkamegosztás* alapvető intézményei, szervezett szintjei képezik a vetítési pontot. Az ezekkel kapcsolatos *értékmérők* és *értékek* ma még kevésbé érzékenyek az említett problémára, így tökéletlenül képesek a környezetvédelmi viszonyokban egyfajta mérték szerepének a betöltésére. Mindez a jogi formalizáció számára a problémaérzékelés korlátjaként jelentkezik.

Az említett alapprobléma több következmény jellegű összefüggésben is megjelenik, különösen a *jogi intézkedési, koordinációs és felelősségi rendszer síkján* és valójában mindegyik vetületet ellentmondásossá teheti. Érdekességként jegyezhető meg, hogy a megoldás keresése során sokszor a problémásornak csak a végző pontja lesz feltűnő, pl. úgy, hogy ha már van környezetvédelmi jogszabály, miért nem javul a környezet állapota,

vagy hogy a környezetvédelmi jogszabályok jogát alkotnak-e vagy sem.²⁷ Az utóbbi kérdés bizonyos értelemben nem lényegtelen – hasonlóan ahhoz a kérdésfeltevéshez, hogy a környezetvédelmi jogszabályok melyik jogágba sorolhatók –, minthogy kihatással lehet esetleg a probléma kutatására. Mégis ebben az esetben többről van szó; fontosabbnak látszik annak az elvi tisztázása, hogy *maga a környezetvédelem milyen szerepet tölt be a társadalomban* és ezt legalább olyan mélységben szükséges vizsgálni, mint a társadalmi termelést. Ez a vizsgálat – még úgy is mondható, hogy az értékek újraértékelése – eddig csak részben történt meg, mint ahogy a jogi megoldások is ténylegesen sokszor csak egy új probléma régi megoldásai. Tünetei ennek azok az újabb jogszabályok, amelyek nem egy esetben az újszerűséget a külsőségek hangsúlyozásának szintjére szállítják le, amelyekben a tartalom nem lényegesen módosul, s a változás főképp abban áll, hogy a szabályban most már „a környezet megóvása érdekében”, „a környezetvédelem követelményeinek megtartásával” stb. fordulatok is szerepelnek, vagy a szabályok deklaratív kijelentésekkel bővülnek. Olykor nem jobb megoldások azok sem, amelyek egy-egy igazgatási terület (pl. bányászat, vízgazdálkodás, mezőgazdaság, erdőművelés stb.) újraszabályozása során a környezetvédelmi célszerűséget egyértelműen pusztán állagmegőrző feladatként jelölik meg. A jogi intézkedési rendszer szabályozásának gyenge pontjai, hiányosságai azt is eredményezhetik, hogy valamilyen vélt rendkívüli hatékony szerepet kaphat a koordináció, s a különben fontos koordinációs kérdések a valóságosnál jóval túlbecsültebb formában jelennek meg a jogi szabályozás számára. Tulajdonképpen minden ország jogfejlődésében kimutatható jelenségek ezek. A felelősség szabályozásával kapcsolatban szembeötlő, hogy a különböző országok általában azokat a felelősségi formákat alkalmazzák a környezetvédelem területére, amelyek eddigi jogfejlődésük során már kialakultak. E felelősségi formák a társadalom *belső* viszonyai értékelésének és védelmének sajátos eszközei.²⁸ Ezen túl e formák alapmintája az egyéni felelősség; ennek a módjára készült a szervezetek felelőssége is. A jelentősebb környezetrontó jelenségek pedig elsősorban szervezetek működéséből erednek. A jogi felelősség intézménye, formái készen meglevő állapotukban kerültek át a környezetvédelem területére. Változatlan, tradicionális formájukban nem is mindig váltják be a hozzájuk fűzött elvárásokat. Az általánosan felismerhető korrekciójuk egyenlőre a szankciók szigorítására, illetve a különböző szankciók együttes alkalmazására szorítkozik.

Viszonylagosan új vonás a környezetvédelem szabályozásában az újszerű problémáérzékelés; egyfelől, hogy a környezet mindinkább *teljességében* kerül jogi védelem alá, másfelől, hogy a védelem szabályozása *újabb alapokra* helyezkedik. Különösen a 60-as

²⁷ Puskás I.: Környezetvédelem, a jog kialakuló új ágazata. Jogi Tudósító, 1972/4. sz., Molnár I.: A környezetvédelem földjogi vonatkozásai. Jogtudományi Közlöny, 1974/7. sz., Szabó I.: A környezetvédelem a népi demokratikus országokban. Jogtudományi Közlöny, 1974/10. sz., Kilényi G.: A környezetvédelmi szervezetről és jogról de lege ferenda. Jogtudományi Közlöny, 1974/8. sz., Seres I.: A földjog és a termelőszövetkezeti jog továbbfejlődésének elvi kérdései. Magyar Jog, 1976/7. sz. 591. old., Trócsányi L.: O systematizácii práva upravujúceho starostlivost o životné prostredie. „Právo a životné prostredie . . .” 186–188. old., Eörsi Gy.: i. m. 112. old., L. Lustacz: La fonction socio-organisatrice du droit de l'environnement. „The Law in the Protection of the Environment” Veszprém, 1977, 71–73. ol., O. Sz. Kolbaszov: i. m. 143–165. old., J. Klapáček: Vymedzenie pojmu životného prostredia a predmet jeho kodifikovanej právnej úpravy. Právny Obzor, 1976/7. sz.

²⁸ V.ö.: Mádl F.: A deliktális felelősség. Bp. 1964. 455. old.

évek végétől világszerte a jogszabályok egy része egzakt, kvantitatív *mérési eredményektől függő gyakorlatot vezetett be. E szabályokban nem annyira a hagyományos felróhatóság, vétkesség, mint a kvantumszerűen meghatározott kibocsátási határértékek, minőségi normaértékek kerülnek előtérbe. Hogy minden lehetséges védelmi területre ez általános megoldás lehet-e vagy sem, ez önálló kérdés. Mégis alapvetően új megoldásként lehet felfogni, minthogy olyan mértékösszefüggéseken alapul, amelyek az ember–természet viszonyt közvetlenül érzékelik és ehhez képest adnak előírást. Ahogy normaként ki-fejeződnek és gyakorlati érvényesülésükben is a tradicionális szubjektív és objektív felelősség határait épp eléggé relatívvá teszik. Kérdés azonban, hogy ezekben az összefüggésekben egyáltalán biztos iránytű-e a kétfajta felelősség dogmatikai éles megkülönböztetése. Talán még az sem túlzás, hogy ennek a kérdésnek az eldöntése elsősorban nem jogdogmatikai, hanem környezetvédelmi összefüggések alapján történhet; a jog ugyan irányít, szankcionál, orientál, nevel a környezetvédelem területén is, azonban nem a jog általános törvényszerűségei határozzák meg a környezetvédelem fejlődését. Korántsem kizárt ellenben az, hogy a környezetvédelem törvényszerűségei is meghatározzák a jog jövőbeli fejlődését.*

III

A magyar környezetvédelmi jogi szabályozás kialakulásának ideje – hasonlóan számos más országhoz – az 1960-as évek elejére tehető. Ez korántsem jelenti azt, hogy nem találhatók az ezt megelőző időben készült olyan jogszabályok,²⁹ amelyek valamilyen környezetvédelmi cél szolgálatára alkalmas előírást is tartalmaztak; azonban a környezeti problémák és jogi szabályozottságuk volumenében akkora az eltérés, hogy a környezetvédelmi szabályozottság ezekben az esetekben szóba sem hozható. Más kérdés, hogy az 1960-as években kialakuló szabályozás miért tekinthető már környezetvédelmi szabályozásnak, figyelemmel arra is, hogy a számításba vehető szabályok legtöbbször pl. a „környezet”, a „környezetvédelem” szavakat hiába is keresnénk.³⁰ Retrospektív gondolkodás emeli ezeket környezetvédelmi szabályokká? Bizonyos fokig igen is és nem is. A környezetvédelmi jogszabálynak megfelelő kritériumai vannak, s mint szabály sajátos minőség. Ez a minőség – amely megkülönbözteti más szabályoktól – a mozgás, a változás, a fejlődés folyamatában, a mennyiségi mozgás ugrópontján alakul ki. Nem is

²⁹ Kuriózumként említhető pl. az 1840. évi X. törvény-cikkely a vizekről és csatornákról, az 1876. évi XIV. törvény-cikk a közegészségügy rendezéséről, az 1844. évi X. törvény-cikk a folyóhomok által okozható károk meggátlásáról rendelkező 1807 : 20. törvénycikk módosításáról, s illetőleg bővítéséről, az 1885. évi XXIII. törvény-cikk a vízjogról stb.

³⁰ Nyilvánvaló, hogy a környezetvédelem jogi értelemben sem szemantikai kérdés. Annyit azonban mégis be kell látni, hogy a nyelvnek csakis arra van szava, ami fogalomként van. Az egyes kibontakozó környezetvédelmi tevékenységek együttes fölfogása, környezetvédelemmé egységesülése folyamat. Ez szinte illusztrációjaként kínálkozik annak, hogy az egész – *több mint a részek összessége*. E folyamatban kialakított terminológia azonban nem vált egy csapásra egységesé; bizonyos terminológiai zavar sokszor még ma is kísért. Egyes országokban a környezetvédelem fogalmi elnevezése sokáig természetvédelem volt (pl. Szovjetunió, Bulgária), a jogszabályok természetvédelem vagy a természeti környezet védelme megjelölés alatt rendezték a környezetvédelmi kérdések jelentős részét is. A környezetvédelmi szabályozás itt bizonyos fokig eleinte a természetvédelem külsődleges formáját öltötte fel. A magyar jogfejlődésben nem egészen ez a helyzet. A terminológiai zavar épp abban áll, ha a jelenlegi hatályos joggal kapcsolatban a természetvédelem és a környezetvédelem – nyilvánvalóan tévesen – szinonimaként használatos.

annyira a fejlődés, hanem az annak során bekövetkező megszakítottság és ugrás itt a kérdés; ami után már az eddig meglevő egy újabbként különül el korábbi mivoltától. A mondott időszakban az ugrás abban állt, hogy a legkülönbözőbb tevékenységek gyakorlásának szabályai közé nagy számban kerültek olyan rendelkezések, amelyek valójában egy-egy környezetvédelmi összefüggést rendeztek. Beilleszkedtek a más viszonyok szabályozásába, egyben el is különültek egyfajta szembenállásban azoktól, s együttesen, összességükben kezdték lefedni a környezetvédelmi problémákat. A gyakorlat azt is megmutatta, hogy itt sajátosan összefüggő, egymásra is vonatkozó intézkedésekről van szó (pl. talajvédelem nélkül nehezen lehet vízvédelmet folytatni stb.), még akkor is, ha ezek a vonatkozások a szabályozásban esetleg nem is tételezettek. Mindez egy magasabb integráló elv felé mutatott. Ez az integráló elv – a környezetvédelem koncepciója – később és kívülről, a természettudományokból került jogunkba; ennyiben retrospektív gondolkodás teszi az 1960-as évek szabályozását környezetvédelmivé. Ám a probléma jogi szabályozásban való lecsapódása ekkor már lényegében meg is jelent; ennyiben tényleges környezetvédelmi parxísról lehet beszélni.

Az 1960-as években kialakult környezetvédelmi joganyagunkat eleinte bizonyos széttagoltság, a föld, a vizek, az ásványi kincsek stb. védelmének egymástól meglehetősen elszigetelt, a maga körén belül fejlesztett szabályozása jellemezte. Egy-egy összefüggő, nagyobb részterületet szabályozott pl. a bányászatról szóló 1960. évi III. tv, a mezőgazdasági rendeltetésű földek védelméről szóló 1961. évi VI. tv, az erdőkről és a vadgazdálkodásról szóló 1961. évi VII. tv, a természetvédelemről szóló 1961. évi 18. sz. tv, a halászatról szóló 1961. évi 15. sz. tv, az építésügyről szóló 1964. évi III. tv, a vízügyről szóló 1964. évi IV. tv stb. Ebben a szabályozásban az egyes környezeti tárgyak – pl. föld, erdők, vadállomány stb. – még sokszor *elsősorban gazdasági szempontból* védelem tárgyai valójában. Az 1960-as évek végére a szabályozás egyre *differenciáltabbá* vált, ugyanakkor a védelem hatékonyságának növelése érdekében egy *integrációs folyamat* indult meg. Ez a kétirányú mozgás vezetett a jogi szabályozásban a kimondottan környezetvédelmi szemléletmódhoz. Különösen az 1970-es évek elejétől kiadott, környezetvédelemmel kapcsolatos jogszabályaink jelentős része már meghaladja a partikuláris, egysíkú szabályozást és mind következetesebben érvényesíti az összefüggések széles körét átfogó környezetvédelmi szemlélete.

Figyelmet érdemel, hogy az 1960-as évek végén és az 1970-es évek elején jogszabály-módosítás vagy újraszabályozás útján több környezetvédelmi terület szabályanyaga *folyamatosan megújult*, kiegészült, a szabályozásban javult a kölcsönös összefüggések figyelembe vétele. Ennek ellenére a joganyag heterogén jellege nem szűnt, meg és a szabályok kellő összhangja sem minden területen jött létre. A környezetvédelemmel kapcsolatos tevékenységben pedig a fokozott koordináció igénye vált nyilvánvalóvá. Önálló problémaként merült fel a környezetvédelem megvalósításának újszerű irányítási rendszere, az ezzel kapcsolatos szervezeti és működési formák megoldásának szükségessége.

Az 1970-es évek közepén ismét jelentékeny változás következett be. A Minisztertanács a környezetvédelmi tevékenység összehangolása, ellenőrzése és hatékonyságának fejlesztése érdekében létrehozta az *Országos Környezetvédelmi Tanácsot*.³¹ Az ötödik

³¹ Jelenleg: Országos Környezet- és Természetvédelmi Tanács (1035/1977. VIII. 28. Mt. h. számú határozat).

ötéves tervről szóló 1975. évi IV. törvényben megnövekedett jelentőségének megfelelő helyet kapott a környezetvédelem kérdése is. Az *emberi környezet védelméről* szóló 1976. évi II. törvény pedig egységesen rendelkezett a környezetvédelemről. Az eddigiek a magyar környezetvédelmi jogi szabályozás *tendenciáját* kísérelték meg bemutatni, az egyes jogintézmények részletes vizsgálata nélkül.

Az 1976. április 1-én hatályba lépett környezetvédelmi törvénnyel a környezet védelmét szolgáló jogi szabályozásunk jelentős fordulóponthoz érkezett; az átfogó szabályozás e sokoldalú probléma *általános* megoldásának újszerű, *egységes* alapjait rakta le. Kijelölte a környezetvédelem körét, a védelmi tevékenység általános szabályait, összefoglalta a jogi felelősség fő szabályait. A törvény szintetizálta az eddigi eredményeket és kifejezte a környezetvédelem jogi koncepcióját; szabályaival sokkal inkább perspektívák nyíltak meg, mint rész megoldások jutottak tartósan nyugvópontra.

A törvény nem a környezetvédelemmel kapcsolatos viszonyokra irányadó részletes szabályok kódexe. A környezet védelme – mint erről már szó volt – nem egyfajta tevékenység és nem egyetlen ágazat működése; a legkülönbözőbb társadalmi érintkezési viszonyokhoz kapcsolódik környezetvédelmi szempont is, amely sok esetben a szabályozás kedvéért sem szakítható ki mechanikusan összefüggés komplexumából. Épp ezért a környezetvédelmi szabályozás *általános* szintjét sem egyetlen törvénnyel, sem ahhoz kapcsolt egyetlen végrehajtási jogszabállyal nem lehet *egészében konkrétta*, részletessé tenni. A teljes részletes szabályozásnak a legkülönbözőbb jogterületeken együttesen, az egész jogrendszeren belül kell megvalósulnia. A környezetvédelmi törvényhez nem is készült külön végrehajtási jogszabály: végrehajtásáról nem egy, hanem sok jogszabály gondoskodik. Az aktuális kérdés pedig épp az, hogy *a törvény hatályba lépését követően ez miképp valósul meg, mi a változás, hogyan fejlődik a törvényt végrehajtó hatályos jog.*

A törvény 53. § (2) bekezdése szerint az emberi környezet védelmét szolgáló jogszabályokat *a környezetvédelmi törvénnyel összhangban* kell alkalmazni. E szabály mögött *jogalkalmazási* és *jogalkotási* probléma húzódik meg. A végrehajtás érdekében mindkét szempontból nyilvánvalóan meg kell vizsgálni a környezetvédelmet érintő hatályos jogszabályaink teljes körét. Meg kell állapítani, hogy vannak-e a környezetvédelmi törvénnyel, illetve más környezetvédelmi jogszabály rendelkezéseivel ellentétben álló szabályok. Majd meg kell határozni azokat a jogszabályi rendelkezéseket, amelyek módosítása vagy hatályon kívül helyezése célszerű lehet, s a szükséges kodifikációs munkát el kell végezni. Ezzel kapcsolatban jelezni szükséges, hogy mindez nemcsak elméleti következtetés, hanem már ténylegesen folyamatban levő állami kodifikációs feladat is egyúttal.

E konkrét feladatok megoldásához ismét csak előkérdés, hogy hatályos jogunknak mely szabályai környezetvédelmi szabályok. Visszaülva az ezzel kapcsolatban mondottakra: a környezetvédelmet is érintő jogszabály vagy teljes egészében (primer szabályozás), vagy akár egyetlen szakaszában (szekunder szabályozás) környezetvédelmi viszonyról rendelkezik; előírása vagy az emberi környezet egészét, vagy annak valamely jogi védelem alatt álló tárgyát érinti úgy, hogy annak védelmével kapcsolatos előírást tartalmaz. Az emberi környezet, illetve a védelem alatt álló környezeti tárgyak általános körét a környezetvédelmi törvény 9. §-a, az azzal kapcsolatos védelmi előírás általános fogalmát 10–11. §-a határozza meg. Az egyes környezeti tárgyak fogalmának közelebbi

tartalmát illetően a törvény részletes rendelkezései is adnak útmutatást. A védelmi előírás a környezeti tárgy szennyeződésének (pl. levegőszennyezés, vízszennyezés, talajszennyezés,) más károsodásának (pl. növényfaj kipusztítása, tájrombolás stb.), illetve környezeti ártalom (pl. zaj, vibráció, fény stb.) leküzdésére irányul.

Nem tekinthető a környezet védelmét szolgáló jogszabálynak az, amely nem környezetvédelmi viszonyt rendez; amely nem a környezeti összefüggésre tekintettel, hanem más szempontból érint környezeti tárgyat, illetve nem közvetlenül a környezet védelmét szolgáló előírást tartalmaz.

A környezetvédelmet is érintő jogszabályok *megfelelő összhangja* e joganyag érvényesülésének, hatékony alkalmazásának egyik fontos feltétele. Az összhang kérdésének több összefüggése van. Mivel kell összhangban állnia ennek a joganyagnak? Először is a *viszonyoknak a szabályozottságukkal*: abban az értelemben, hogy a mindenképp szabályozást igénylő környezetvédelmi viszonyokról jogszabály rendelkezze. A problémának egy másik szintje a *társadalmi, politikai* feltételek, igények, a *technikai-tudományos* eredmények, a *termelés technikai* rendszere stb. és a környezetvédelmi *jogi szabályozás* összhangja. Ismét viszonylagosan más problematika az egész *jogrendszer*, a *környezetvédelmi törvény*, valamint az *egyes* környezetvédelmi jogszabályok összhangjának kérdése.

A kör tehát nem szűkül le semmiképp sem pl. csak arra, hogy a hatályos jog ne tartalmazzon egymást tagadó kategorikus tételeket. Ide tartozik a környezetvédelmi viszonyok struktúrájának és azok jogi szabályozása struktúrájának összhangja, az intézkedési formák, a hatáskörök rendezettsége is. Mindezek a maguk teljességében kölcsönös kapcsolatban álló, egymásra ható összefüggések, amelyekből csak bizonyos elvonatkoztatással emelhetők ki egyes kérdések, így az is, amiről ezúttal szó esik: a környezetvédelmi törvény és más környezetvédelmi jogszabályaink összhangjának kérdése is.

A szükséges összhang kialakítása során talán a legkönnyebben fölismerhető a joganyag esetleges kategoricitás-, illetve konzisztencia-hibái. A környezetvédelmi törvénnyel vagy egymással ellentétes a jogi szabályozás, ha ugyanazon vagy nagymértékben hasonló tényállást a különböző jogszabályok eltérően értékelnek, különösen, ha mást és mást írnak elő helyes magatartásként. A törvénnyel közvetve ellentétes valójában az elavult tartalmú jogszabály is, különösen, ha olyan védekezési módot ír elő, amely ma már meghaladott, korszerűtlen.

Sajátos problémaként jelentkeznek azok a kérdéskörök, amelyekre időközben jogszabályok minőségi határértékeket vagy technikai jellegű normákat vezettek be. Ilyen esetben egyrészt kérdés, hogy a minőségi normaértékek, illetve a technikai norma jellegű előírások bevezetése folytán az esetleg ugyanarra a viszonyra vonatkozó más jogi szabályok egy része nem vált-e fölöslegessé,³² másrészt, hogy a minőségi normaértékek és a technikai jellegű normák mennyiben felelnek meg a jelenlegi feltételeknek és követelményeknek.³³

Korábbi jogszabály valójában környezetvédelmi összefüggésre kártérítési felelősséget is megállapíthat. Ilyen esetben feltételezhető, hogy a környezetvédelmi törvény

³² Pl. 1/1959. (I. 10.) KtP M. sz. rendelet.

³³ Pl. 40/1969. (XI. 25.) Korm. sz. rendelet, módosított 32/1964. (XII. 13.) Korm. sz. rendelet. Egyes esetekben a megoldás koncepciója vitatható, pl. 2/1974. (X. 13.) OVH rek.

46. §-a, illetve a módosított Ptk 345. §-a folytán elavult rendelkezésekről van szó.³⁴

A problémák megoldásának egyik *kodifikációs* kérdése, hogy *jogszabály-módosításra* vagy *újr szabályozásra* kerüljön sor. Kézenfekvő követelmény itt a szabályozás egyszerűsítése, összevonása, a párhuzamos, egymást átfedő jogi szabályozás kiküszöbölése. Nem segíti elő különösebben a környezetvédelmi célkitűzések megvalósítását az, ha egyre több jogszabály tartalmaz egy-egy környezetvédelmi szakaszt; ez által csak nehezebbé válik a joganyag áttekintése, az összefüggések fölismerése és a gyakorlati jogalkalmazás. Az összevont szabályozás megoldása azonban nyilvánvalósága ellenére sem problémamentes. Egyfelől elvileg sem lehet a környezetvédelmi viszonyokat kizárólag primer szabályozással rendezni; a védelmi tevékenység többnyire nem magábanvett tevékenység, hanem beleépül más tevékenységekbe. Ezeknek a más tevékenységeknek a szabályai közül pedig nem helyes kategorikusan kizárni a hozzájuk kötődő környezetvédelmi előírásokat.³⁵ Másfelől gyakorlatilag aligha hagyható figyelmen kívül az, hogy a jelenlegi környezetvédelmi szabályaink többsége szekunder szabályozással készült. Ennek megfelelően a jogi szabályozás sokszor heterogénnek és szétszórtnak tűnik. A hatályos jognak ez a tulajdonsága a kodifikáció továbbfejlesztésében sem hagyható figyelmen kívül: a már meglevő joganyag jellege bizonyos fokig megszabja a továbbfejlesztés munkáját is. Ezen túl – elfogadva a szekunder szabályozás létjogosultságát és szükségességét – megjegyezhető, hogy a környezetvédelmi jogi szabályozás bizonyos széttagoltsága sem fogható föl egyértelműen negatív jelenséggént.

Itt a kérdés épp a kétfajta szabályozás összhangja, aránya, illetve, hogy mit milyen jellegű szabályozással célszerű rendezni. Elvileg a *primer* szabályozásnak két rétege van: a) a környezetvédelem egészének átfogó, *általános* szabálya a környezetvédelmi törvény, b) a környezet nagy összetevőinek, védett tárgyainak illetve a fő védelmi területeknek az *alapevítő* jogi rendezése. A *szekunder* szabályozás területe az egyes részösszefüggések, kapcsolódó speciális problémák rendezése.

A környezetvédelem átfogó általános szabályozása megtörtént; a most tárgyalt kérdést meghaladná a törvény továbbfejlesztésének esetleg felvethető problémája. Miként alakul a primer szabályozás hatályos jogunkban? Ilyen jellegű szabályozás rendezi pl. a levegőtisztaság-védelem,³⁶ a természetvédelem,³⁷ víztisztaság-védelem³⁸ alapvető kérdéseit. Ezek egy-egy védelmi területtel, illetve a környezetvédelmi törvényben megjelölt védelmi tárggyal kapcsolatos lényeges szabályokat rögzítik. Más védelmi területekre – pl. zaj és más káros rezgések elleni védelem, ipari hulladékok kezelése, hasznosítása, ártalmatlanítása, veszélyes anyagok és energiafajták kezelése, hasznosítása stb. –, illetve

³⁴ Pl. 8570/1948. (VIII. 17.) Korm. sz. rendelet.

³⁵ A lényegét illetően hasonló álláspontot foglalt el pl. *I. F. Pankratov: Zákonodarstvo o ochrane vód v ZSSR a iných socialistických krajinách. „Právo a životné prostredie . . .”* 149. old.

³⁶ 1/1973. (I. 9.) MT sz. rend., 11/1973. (IV. 18.) ÉVM sz. rend., 19/1974. (XII. 27.) ÉVM sz. rend.

³⁷ 1961. évi 18. tvr., 12/1971. (IV. 2.) Korm. sz. rend.

³⁸ 40/1969. (XI. 25.) Korm. sz., rend., 1/1969. (XI. 25.) OVH rek., 2/1974. (X. 13.) OVH rek., 2/1970. (XII. 13.) OVH rek., 3/1974. (Víz. Ért. 2.) OVH út.

védelem alatt álló környezeti tárgyakra — pl. föld,³⁹ élővilág, települési környezet stb. — hasonló jellegű szabályunk még nincs. Az említett problémakörökben az összes fő kérdéseket *átfogó új szabályok* megalkotása mutatkozik célszerűnek. Az említett területek új szabályozása után nyílna lehetőség a szekunder szabályozás módszeres korszerűsítésére, strukturális átrendezésére.

A szóban levő szabályozás *jogalkotási hatásköri* konzekvenciáit is le kell vonni. Közismert, hogy a környezetet veszélyeztető jelenségek rendkívül széles összefüggéseket érintenek, ugyanakkor a szabályozási hatáskörök nagyon is (és korántsem ebből a szempontból) körülhatároltak. Az ebből adódó problémák megoldása ugyan a jogszabály-előkészítő munka összehangoltságának fokozásával, a kellő időben történő és megfelelő mélységű tájékoztatással is előmozdítható. Az egy-egy védelmi területtel, illetve védett környezeti tárggyal kapcsolatos viszonyok alapvető szabályozása során azonban önmagában a jogszabály-előkészítő munkamódszerek javítása nem lehet elegendő. Úgy tűnik, hogy az ilyen esetekben szükséges primer szabályozást *teljes egészében* megfelelő magasszintű jogszabállyal lehet megoldani. Szekunder szabályozás esetén természetesen ez nem feltétlenül követelmény; ez a szabályozás miniszteri rendeletekkel is megfelelően megoldható.

Eddigi jogalkotási gyakorlatunk a mondott elképzeléseknek részben felel meg. Azokon a védelmi területeken, illetve azokkal a védelmi tárgyakkal kapcsolatban, amelyek alapvető szabályozása már megtörtént, a fontos szabályokat minisztertanácsi rendelet vagy annál magasabb rendű jogforrás állapítja meg. E magasszintű jogszabályokhoz azonban külön végrehajtási szabályként miniszteri rendelet, illetve államtitkári rendelkezés kapcsolódik, amelyek szintén primer szabályozást valósítanak meg. E kétszintű szabályozás tartalmi összefüggése rendkívül szoros; gyakorlatilag az MT. rendelet előírásainak közelebbi tartalmát, pl. a minőségi határértékeket — s ez által a szabály tényleges alkalmazását — a miniszteri rendelet állapítja meg. Kérdés azonban, hogy a *primer szabályozás kétszintű megoldása* milyen mélységig engedhető meg, sőt, hogy van-e egyáltalán valamilyen előnye annak, ha egy környezeti tárgy alapvetően fontos részletes védelmi szabályait — pl. a minőségi normaértékeket, a jogi felelősség konkrét tartalmát — esetleg ugyanaz a miniszter állapítja meg, aki ugyanannak a környezeti tárgynak igen jelentős szennyezését előidéző gazdasági ágazatnak is egyúttal irányítója. A kialakult szabályozási hatáskörök rendszere nem tekinthető véglegesen lezárt megoldásnak.

Bizonyos fokig a szabályozási hatáskörök problémája is megjelenik a koordináció problémájaként; még úgy is, hogy a valójában hatásköri kérdés a koordináció kérdéseként nyer megfogalmazást. Ha a teljes primer szabályozás *minisztertanácsi szinten* valósulna meg — s ez *összhangban áll a környezetvédelmi törvény* 48. §, 51. §, 53. § (1) bekezdésével —, nemcsak a környezetvédelmi jogi szabályozás egységesítése, megfelelő összhangja volna könnyebben elérhető, de számos környezetvédelmi koordinációs kérdésben is elősegítené a tisztább látást. A környezetvédelmi tevékenység nem különülhet el önálló tevékenységgé, ha a termelés és a védelem helyes integrációja megvalósul. A termelő tevékenység — amely környezetszennyezéssel is jár — nem szakítható el mereven

³⁹A módosított 1961. évi VI. tv és a 38/1977. (X. 12.) MT sz. rendelet közel áll a primer szabályozáshoz, de valójában még nem az. Szabályaiban a gazdasági, a termelési, az élelmiszerellátási földvédelmi szempontok mellett érvényesül a környezetvédelmi szempont is.

a környezetvédelmi tevékenységtől; aki szennyez, annak kell a szennyeződés leküzdéséről gondoskodni, akár egy gyár, akár egy termelési ágazat irányításának szintjén. Mindez a helyes integrációt fejezi ki, de nem magát az ezzel kapcsolatos tényleges munkamegosztást. Sem a *jogi szabályozás*, sem az *ellenőrzés* tekintetében nem zárja ki ez az elkülönült tevékenységeket, s ez nem közvetlenül a termelés, hanem az osztálytársadalmi munkamegosztás következménye. A környezet védelmével kapcsolatban a termelési ágazat irányítása és környezetvédelmi önellenőrzése mellett épp egy általános, ágazatoktól független irányítás és ellenőrzés fokozott érvényesülése lehet célszerű, amelynek mind a jogalkotásban, mind az ellenőrzésben és koordinációban érvényesülnie kell.

Mindez legfeljebb látszólag vezette vizsgálatunkat távolabbi kérdésekhez: környezetvédelmi jogszabályaink összhangjának a kérdése valójában a környezet védelmét szolgáló joganyagunk *reformjának* problémája. A reformot az emberi környezet védelméről szóló törvényünk alapozta meg és indította el. Az ezen az úton való továbblépés szükségessége nyilvánvaló, s az is, hogy ez apróbb korrekciókkal kevésbé érhető el. E szabályozásnak többek között olyan rendkívül fontos előfeltételei vannak, mint a problémák természet-tudományos előkészítése, a környezetvédelmi követelmények, továbbá az azokkal kapcsolatos gazdasági és műszaki tervezés és finanszírozás rendszerének kimunkálása, a környezetvédelemmel kapcsolatos szervezeti és működési formák – ezek között a jogalkotói, az irányítási és ellenőrzési hatáskörök – differenciálása, továbbfejlesztése. Végül megjegyezhető, hogy nem kimondottan környezetvédelmi kérdés, de annak megoldásában is egy fontos feltétellel válik a *gazdasági irányítás rendszerének tudományosan is meg-alapozott továbbfejlesztése*. Mindehhez képest a környezetvédelemmel kapcsolatos hatályos jogszabályaink szorosabb egységben való összekapcsolódása, a jelenlegi célkitűzéseink szerinti korszerűbbé tétele nem egy csapásra oldható meg, hanem elsősorban a jövőbeli folyamatos, szorosan egybehangolt jogalkotástól várható. A folyamat megindult, a szükséges feltételek jelentős része már adott. Befejezőként mindehhez az fűzhető, hogy „*in magnis voluisse sat est* helyes értelme, az, hogy az ember akarja a nagyot, de kell, hogy végre is tudja hajtani: különben az semmis akarás. A pusztá akarás babérai száraz levelek, amelvek sohasem zöldelltek”.⁴⁰

IRODALOM

M. И. Будыко: Человек и биосфера. „Вопросы Философии” 1973 № 1., В. Бжежиньски: Актуальные правовые вопросы охраны окружающей среды. „Современное польское право” 1973, № 19., А. П. Виноградов: Технический прогресс и защита биосферы. „Вестник Акад. наук СССР” 1973, № 9., Р. Джурович: Правовая охрана природы в Югославии. „Советское государство и право” 1973, № 7., В. В. Меркурьев: Научные проблемы совершенствования правовой охраны природы. „Советское государство и право” 1975, № 5., „Правовые проблемы охраны природы в СССР” Москва, 1969., „Учение записки ВНИИСЗ” Москва, 1972., Н. Н. Семенов: Об энергетике будущего. Москва, 1973., П. Стайнов: Охрана природы. София, 1970., Л. К. Шапошников: Вопросы охрана природы. Москва, 1971., С. С. Шварц: Экологические основы охраны биосферы. „Вестник Акад. наук СССР” 1973, № 9., Е. К. Федоров: Взаимодействие общества и природы. Москва, 1972., L. Jastrzębski: Normy prawne regulujące ochronę środowiska naturalnego w systemie prawa. „Państwo i Prawo” 1976/11. sz., O. Sz. Kolbaszov:

⁴⁰ G. W. F. Hegel: A jogfilozófia alapvonalai. 124. §. Függelék.

A természetvédelem jogi vonatkozásai. Magyar Jog, 1972/11. sz., *Z. Madar*: Obsah pojmu životní prostředí v Čs. právu. „Právník” 1975/3. sz., *Z. Madar–F. Saitz*: Právní ochrana životního prostředí. Praha, Federální ministerstvo pro technický a investiční rozvoj. 1972., *Z. Madar*: Československé právo, státní správa a životní prostředí. Praha, 1977., *Kilényi G.* A környezetvédelem átfogó jogi szabályozásának alapkérdései Jogtudományi Közlöny, 1974/7. sz., *Kilényi G.* A megelőzés elvének érvényesülése a környezetvédelmi jogban. Állam és Igazgatás, 1974/8. sz., *Kilényi G.* A környezet-tervezés, a közigazgatás és a jog. Állam és Igazgatás, 1975/11. sz., *Kilényi G.* A környezetvédelmi bírság. Jogtudományi Közlöny, 1975/7. sz., *Kilényi G.* Polgári jogi eszközök a környezetvédelem szolgálatában. Jogtudományi Közlöny, 1976/6. sz., *Nagy L.–Bogyay M.* Környezetvédelmi jog. Jegyzet. Gödöllő, 1975., *E. Oehler*: A szocialista környezetkultúrával, a környezetvédelemmel kapcsolatos jogalkotás egyes kérdései. Magyar Jog, 1976/9. sz., *Tamás A.* Az emberi környezet védelmének egyes állam- és jogelméleti kérdéseiről. Jogtudományi Közlöny, 1974/9. sz., *Tamás A.* A környezetvédelem jogi szabályozásának egyes kérdései. Magyar Jog, 1974/8. sz., *Tamás A.* Az emberi környezet védelmének jogi eszközei. Állam és Igazgatás, 1974/9. sz., *Tamás A.* Törvény az emberi környezet védelméről. Magyar Jog, 1976/6. sz., *Tamás A.* A környezetvédelem jogi alapkérdései. Jegyzet, Budapest, 1976., *Tamás A.* Jogi felelősség a környezetért. Jogtudományi Közlöny, 1977/4. sz., *Tamás A.* A román környezetvédelmi törvény. Magyar Jog, 1975/10. sz., *Tamás A.* A dán környezetvédelem néhány kérdése a svéd jogban. Jogtudományi Közlöny, 1975/8. sz., *Tamás A.* A környezetvédelem jogi és szervezeti kérdései a Bolgár Népköztársaságban. Állam és Igazgatás, 1977/8. sz., *Tamás A.* A környezetvédelem büntetőjogi szabályozásának egyes kérdései. Jogtudományi Közlöny, 1978/6. sz., *O. Vidláková*: A környezet védelmének jogi szabályozása a Csehszlovák Szocialista köztársaságban. Állam és Igazgatás, 1976/6. sz.

A TŐKÉS ORSZÁGOK VÁLLALATAIVAL KÖTÖTT NEMZETKÖZI KOOPERÁCIÓS SZERZŐDÉSEK KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI PROBLÉMÁI

VÖRÖS IMRE

- I. A probléma: nemzetközi gazdasági és nemzetközi termelési kooperáció
- II. A nemzetközi termelési kooperáció közgazdasági problémái
 1. A vállalkozói kooperáció kialakulása a tőkés gazdaságban
 2. A vállalatok közötti kooperáció felvetődése és kialakulása a szocialista gazdaságban
 3. A nemzetközi termelési kooperáció kibontakozása és jelentősége a kelet–nyugati gazdasági kapcsolatokban, különös tekintettel Magyarországra
 4. A kooperációs kapcsolatok két szintje; az államközi szint
 5. A nemzetközi termelési kooperációk motívumai; előnyei, hátrányai
 6. A nemzetközi termelési kooperáció fogalma
 - 6.1. A fogalomalkotás általános problémái
 - 6.2. Az államközi egyezmények megközelítése
 - 6.3. A kooperáció tágabb és szűkebb felfogása
 - 6.4. A nemzetközi termelési kooperáció fogalma
- III. A nemzetközi termelési kooperáció jogi kérdései
 1. A jog jelentősége a nemzetközi termelési kooperáció szerződéses kialakításában
 2. A hatályos jogi szabályozás
 3. A kooperációs szerződések gyakorlata
 4. A nemzetközi kooperációs szerződések perspektívái
- IV. A nemzetközi termelési kooperáció szerződés jogi fogalmával kapcsolatos néhány elgondolás
 1. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés jogi megközelítésével kapcsolatos álláspontok
 2. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés jellemző vonásai

1. A probléma: nemzetközi gazdasági és nemzetközi termelési kooperáció

1. A kooperáció nem valamiféle önfényű, önmagából magyarázható jelenség, hanem azzal a körülménnyel függ össze, hogy a termelés – annak társadalmi jellegénél, a munkamegosztás kialakulásánál fogva – csak az emberek együttműködése révén folyhat. A munkamegosztás – némi túlzással azt lehetne mondani – egyidős az emberiséggel. Munkamegosztás már az ősközösségi társadalomban is volt, azonban ott természetesen nem a modern értelemben vett termelési problémák (a termék bonyolultsága stb.) álltak előtérben, hanem elsősorban a korok és nemek szerinti munkamegosztás.¹ A társadalmi fejlődés története ebből a szempontból – ismét némi túlzással – a munkamegosztás egyre intenzívebbé válásának története.

¹ Politikai gazdaságtan Budapest, 1970–1971. I. rész 15. old.

1.1. Engels a társadalmi munkamegosztás következő *főbb szakaszait* különböztette meg.² Az első nagy munkamegosztás az állattenyésztés kialakulásához fűződik, amikor egyes csoportok állattenyésztésre „specializáltak” magukat. Ehhez kapcsolódott a földművelés és a fémfeldolgozás kialakulása. A második, nagy munkamegosztás a kézművesek kiválásához kapcsolódik. Mivel a szükségesnél több termék termelése már az első munkamegosztás következtében realitássá vált, megalapozódott az árucserét bonyolító külön foglalkozás létjogosultsága, szükségessége: a kereskedői foglalkozás kialakulása; ez volt a harmadik nagy társadalmi munkamegosztás.

A munkamegosztás történetében a döntő fordulatot a manufaktúrák megjelenése jelentette. A manufaktúrákban folyó ipari termelés ugyanis azzal a sajátossággal járt a munkamegosztás szempontjából, hogy nem egymástól különböző funkciók önállósulnak, válnak külön, hanem *egy termelőegységben* jelentkezik a munkamegosztás szükségessége. A kibontakozó kapitalizmus azután tovább erősíti a termelés specializálódását, a termelési folyamat részekre bomlását, vagyis a specializálódás most már egyetlen termelési folyamaton belül jelentkezik. Ugyanazon termelési folyamat részekre bomlása viszont a részekre tagolás, a specializáció után a szintézist is szükségessé teszi: a termék előállítása a specializálódott munkatevékenységek *újraegyesítését* követeli meg.

1.2. Az ilyen körülmények között folyó termelést nevezte *Marx kooperációnak*, vagyis „a munkának azt a formáját, amikor ugyanabban a termelési folyamatban vagy különböző, de egymással összefüggő termelési folyamatokban több ember tervszerűen együtt dolgozik és együttműködik...”³ Látható, hogy Marx a korábbi munkamegosztások következtében kialakuló együttműködést nem tekintette kooperációnak; értelmezésében a kooperáció nem a társadalmi termelés különböző ágazataihoz, hanem az ugyanabban az ágazatban, azon belül is ugyanazon termelési folyamatban, vagyis (a termelő egység szintjére lefordítva a problémát) ugyanazon termelő egységen *belül* megvalósuló együttműködéshez kapcsolódik, mint a munkamegosztás szükségszerű velejárója.

1.3. A munkamegosztás intenzitásának, a specializációnak a fokozódása⁴ egymáshoz kapcsolódó termelési részfolyamatok kialakulásához vezet; a specializált termelési részfolyamatok viszont már egy-egy termelőegység teljes kapacitását kitöltik. Az elkülönült termelőegységek közötti munkamegosztás elmélyülése azonban – amikor egyfelől növeli a termelési folyamat *hatékonyságát* – másfelől a termelők között *bonyolult függőségi kapcsolatokat* is létrehoz. Ezek a nagy horderejű, komoly anyagi konzekvenciákat magukban rejtő függőségi viszonyok a termelőerők fejlődésének meghatározott fokáig áthidalhatók a harmadik nagy történelmi munkamegosztás során kialakult kereskedelmi funkcióval, hiszen tulajdonképpen ez is egyfajta „kooperáció”.

A kereskedelmi funkció által realizált együttműködés középpontjában azonban nem elsősorban a munkamegosztás és a vele járó specializálódás áll, hanem az *áruformából* adódó következtetések levonása. A kereskedői tevékenység az árutermelésből nőtt ki, és

² Engels: A család, a magántulajdon és az állam eredete. MEVÁL II. Budapest. 1963, 277. és köv. old.; a munkamegosztás problémáiról átfogóan: Harmathy Attila: Felelősség a közreműködőért. Budapest 1974. 13–19. old.

³ Marx: A tőke Budapest. 1961. I. 306. old.

⁴ Marx: i. m. I. köt. 350. és köv. old.

egész irányultságánál, funkciójánál, szemléleténél fogva a termékek árjellegéhez kötődik. Kétségtelen, hogy a maga eszközeivel hatásában hozzájárul a munkamegosztás és a specializáció révén szakaszokra bomlott újratermelési folyamat egységének magasabb szinten – a végermék hatékonyabb előállításának szintjén – való helyreállításához, de alapvetően *nem ezt célozza*, hanem azt, hogy a termelők tulajdonosi elkülönültségéből, vagyis árutermelői minőségükből – és nem az újratermelési folyamat szakaszokra bomlásából! – fakadó kihívásra adjon választ. Ez a válasz hosszú ideig megfelelőnek bizonyult; a kereskedői tevékenység sikerrel ellátta mind a termelők, mind az újratermelési folyamat részeinek összekapcsolását.

A termelők közös vállalkozásainak különféle társaságok formáiba burkolt megjelenése azonban már másfajta igény jelentkezését, egyben azt is jelezte, hogy a hagyományos kereskedelmi funkció, amikor egyfelől teljes mértékben kielégíti az árutermelők, az árucseré igényeit, nem tud már megfelelni a – jóllehet latensen, mintegy mellékesen ellátott – másik, az újratermelési folyamat által vele szemben támasztott igénycsoportnak.

A munkamegosztás elmélyülése, intenzitásának fokozódása – amely maga is a versenyben maradási kényszer, a hatékonyság ebből következő növelése, a szérianagyság növelése szükségszerűségének következménye – olyan szintre és bonyolultsági fokra emeli a termelők egymástól való kölcsönös függését, hogy a kereskedelmi ügyletek – bármennyire összehangoltakká váljanak is – nem képesek a kapcsolódás és elkülönültség, specializáció antinómiájával küszködő újratermelési folyamat egységének, szintézisének megvalósítására. Ezen a ponton a munkamegosztás és értelemszerűen a marxi kooperációfogalom *túllépi* az üzem, a termelő egység falait, és *túllépi* a késztermék határait is, átterjed magára a technológiai folyamatra.⁵ Kialakul az újratermelési folyamatnak a közvetlen árucserét *megelőző és követő szakaszaira vonatkozó együttműködés igénye*, és az erre adott válasz: a vállalatok közötti, az árucserében megvalósuló együttműködés körét lényegesen meghaladó, annál sokkal szélesebb körű és intenzív együttműködés: a vállalatközi kooperáció.

1.4. A folyamat azonban nem áll meg az országhatárok között. A munkamegosztás nemzetközivé válása magában hordja a kereskedelmi módszerek meghaladásának szükségességét a *nemzetközi gazdasági kapcsolatokban* is. A nemzetközi méretű specializáció és a specializált termelési folyamatok szoros összefüggése olyan szintet ér el, és olyan problémákat vet fel, melyek fényénél a bármennyire szoros külkereskedelmi kapcsolat is esetleges, alkalmi, véletlenszerű lesz. A munkamegosztás intenzitásának megfelelő intenzitású kapcsolatrendszernek – ha az előbbivel adekvát kíván lenni – ki kell terjednie a külkereskedelmi árucserét megelőző és követő újratermelési szakaszokra is. Megjelenik a XX. század nemzetközi gazdasági kapcsolatainak tipikus jelensége: *a nemzetközi gazdasági kooperáció*.

Azt, hogy ez az egyszerű együttműködési szerződésektől a közös vállalatokig terjedően *milyen formában* jelentkezik, hogy a közös kutatási-fejlesztési tevékenységtől kezdve a közös termelési tevékenységen keresztül a közös, illetve koordinált értékesítési tevékenységig (vagyis az újratermelési folyamat záróaktusáig) *mire terjed ki, két körül-*

⁵ Kállai Pál: Nemzetközi ipari kooperáció. Budapest 1971. 20–21. old.

ménytől függ. Az egyik általánosabb: a nemzetközi gazdasági kooperáció jellegét, formáit és területeit elvi jelleggel a kooperáló termelő egységek társadalmi-gazdasági formációhoz tartozása dönti el. Nyilvánvaló, hogy más a gazdasági kooperáció funkciója, mások a lehetőségei azonos és egymástól különböző társadalmi-gazdasági rendhez tartozó termelők esetén. A másik körülmény, amely a nemzetközi gazdasági kooperáció formáit és területeit befolyásolja: a mindenkor gazdasági konstelláció, az általa támasztott, a konkrét együttműködés által kielégíteni kívánt konkrét gazdasági igény. Az első körülmény elvi-dogmatikai, a második inkább gazdaságpolitikai jelentőségű.

1.5. A fentiekből két következtetés adódik. Az egyik az, hogy a nemzetközi gazdasági kooperáció társadalmi-gazdasági rendtől független, a fentiekben túlmenő részletességű és konkrétságú elemzése nem lehetséges. *Elkülönítetten* kell tehát vizsgálni – esetünkben – a tőkés és a szocialista országok vállalatainak és a szocialista országok vállalatainak egymás közötti nemzetközi gazdasági kooperációját.

A másik következtetés az, hogy a nemzetközi gazdasági kooperáció a külkereskedelmi árucserében megjelenő együttműködésen kívül tulajdonképpen mindenfajta, az újratermelési folyamat *bármely lépcsőjére* kiterjedő együttműködést magában foglal. Minthogy azonban a nemzetközi gazdasági kooperáció szülőanyja a termelésben megvalósuló munkamegosztás és specializáció, és minden más együttműködés közvetlenül vagy közvetetten erre irányul, ezt szolgálja, indokoltnak látszik, ha vizsgálódásainkat a termelésben megvalósuló nemzetközi kooperációra koncentráljuk, de természetesen nem hagyva figyelmen kívül a termelésben megvalósuló kooperációhoz csatlakozóan a nemzetközi gazdasági kooperáció egyéb területeit (kutatási-fejlesztési, értékesítési) sem.

Tanulmányunk témáját tehát oly módon szűkítettük le, hogy a nemzetközi gazdasági kooperáció egyik – bár nézetünk szerint legfontosabb – aspektusát, a nemzetközi *termelési* kooperációt és ennek jogi problémáit fogjuk elemezni, mégpedig – az előbbieken kifejtetteknek megfelelően – csak az egyik relációt, nevezetesen a hazai vállalatoknak a fejlett tőkésországok vállalataival kialakított kooperációs kapcsolatait.

1.6. Ennek keretében vázlatosan áttekintjük a kooperáció országhatárokon belüli kialakulását és jogi megközelítését, minthogy a tőkés országok vállalataival kialakított kooperációs kapcsolatokat a belső vállalatközi, különösen a tőkés vállalatok egymás közötti kooperációinak ismerete, és ezek összgazdasági-gazdaságpolitikai összefüggéseinek megértése nélkül a nemzetközi kooperáció sem érthető meg.

Ezt követően a nemzetközi kooperáció közgazdasági, majd jogi problematikáját kívánjuk vizsgálni. A közgazdasági kérdések között elemezzük a nemzetközi kooperációk világgazdasági és népgazdasági súlyát, előnyeit és hátrányait, valamint két (államközi és vállalatközi) szintjét. A nemzetközi kooperáció legvitatottabb problémájának, fogalmának vizsgálata után a kifejezetten jogi kérdések taglalására térünk át. Vizsgáljuk a nemzetközi termelési kooperációs szerződésekre vonatkozó hatályos jogi szabályozást, a nemzetközi kooperációs szerződéses gyakorlatot, a szerződések kikötéseit és azok működését, majd a tőkés relációjú kooperációs szerződések világgazdasági és ebből adódó jogi perspektíváinak tisztázása után kísérletet teszünk a nemzetközi termelési kooperációs szerződés jogi fogalmának körülírására.

2. A nemzetközi termelési kooperációval és a nemzetközi termelési kooperációs szerződésekkel való foglalkozás időszerűségét az adja meg, hogy ezek a kapcsolatok az utóbbi évtizedekben a nemzetközi kapcsolatok korábban egyetlen formája: a nemzetközi

kereskedelem melletti másik, jelentőségében hovatovább vele egyenrangú – ha egyelőre ahhoz nem is hasonlítható súlyú – formájává nőtte ki magát. Ma már a nemzetközi gazdasági kapcsolatok perspektíváit vizsgálva a kereskedelem mellett a kooperációról beszélnek egyenesen úgy, mint a kapcsolatok másik lehetséges modelljéről.⁶ Az 1975-ben megtartott Európai Biztonsági és Együttműködési Konferencia Helsinkiben aláírt *Záróokmánya* a gazdasági kapcsolatok, a tudomány és a technika területein való együttműködéssel foglalkozó „kosara” szintén együtt említi és tárgyalja a kereskedelmet és a kooperációt; igaz ugyan, hogy ez utóbbi második helyre kerül.

Ha tehát súlyát tekintve meg sem közelíti a nemzetközi kereskedelmét (hiszen az együttműködés realizálása végül is a nemzetközi kereskedelem csatornáin keresztül megy végbe), annyi bizonyos, hogy a nemzetközi termelési kooperáció korunk, a műszaki, tudományos-technikai forradalom nemzetközi gazdasági kapcsolatainak *legjellegzetesebb* a hagyományostól lényegesen eltérő jelensége.⁷ Jelentőségére és annak növekedésére utal az is, hogy az ENSz Európai Gazdasági Bizottsága 1968 óta folyamatosan foglalkozik a nemzetközi termelési kooperáció közgazdasági és jogi problémáival és 1970-ben már kiadott egy „Guide”-t, amely – akkor még csak a know-how szerződésekkel kapcsolatban – a szerződéskötéshez kívánt segítséget nyújtani.⁸ Hazánkban viszont már 1967-ben szükségesnek mutatkozott az, hogy mind a tőkés országok, mind a szocialista országok vállalataival való nemzetközi termelési kooperáció főbb gazdaságpolitikai szempontjait a Gazdasági Bizottság határozatban rögzítse.

3. A nemzetközi termelési kooperáció problémája ma még *viszonylag új*, nagy fejlődési lehetőségei vannak, még számos variációja alakulhat ki.⁹ Mégis úgy tűnik, hogy mind a tőkés, mind a szocialista országokat, a közgazdasági és a jogtudományt egyaránt már ma is halasztást egyre kevésbé tűrően számos probléma elé állítja. A későbbiekben ezeket a problémákat részletesen taglaljuk; itt csak utalunk az EGK tagállamai és a közösségi szervek között kialakult problémára azzal kapcsolatban, hogy a szocialista országokkal kötött műszaki-tudományos együttműködési megállapodások, melyek alapvetően a kooperációk kibontakoztatását és állami-államközi támogatása kereteinek megteremtését szolgálják, vajon a közös kereskedelempolitika fogalmai körébe tartoznak-e, és ennek megfelelően ilyen megállapodásokat ma már csak a Közösség köthet, a tagállamok külön-külön nem, vagy pedig sajátos tartalmuknál, jellegüknél fogva a kereskedelmi egyezményektől oly mértékben térnek el, hogy már nem vonhatók közösségi hatáskörbe;

⁶ *Zellentin*, Gerda: Perspektiven und Modelle wirtschaftlicher Beziehungen zwischen West- und Osteuropa. Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht. 1974. 4. sz. 324. és köv. old.

⁷ *Kállai*: Nemzetközi ipari kooperáció. 203. old.; Kooperáció a szocialista és a tőkés országokkal (szerkesztőségi cikk) Külkereskedelem. 1970. 258. old.

⁸ Guide for Use in Drawing up Contracts Relating to the International Transfer of Know-How in the Engineering Industry (TRADE/222) Rev. 1.; Sales No. E. 70. II. E. 15.); ezt az ipari nagyberendezésekről szóló tanulmány követte, majd 1973-ban kiadták a nemzetközi ipari kooperációról szóló első elemző tanulmányt: Analytical Report on Industrial Cooperation among ECE Countries (E/ECE (844) Rev. 1.; Sales No. E. 73. II. E. 11). Ezt követte a 9. lábjegyzetben említett „Guide”.

⁹ Guide on Drawing up International Contracts on Industrial Cooperation. United Nations Economic Commission for Europe. New York. 1976. 1. old (Továbbiakban: Guide).

vagyis: a tagállamok jogosultak bilaterális megállapodásokat kötni a nemzetközi termelési kooperáció támogatására.¹⁰

A legnagyobb nehézséget, nézetünk szerint, mégis az jelenti, hogy a nemzetközi termelési kooperáció egységes *közgazdasági és jogi fogalma még nem alakult ki*, sőt még a terminológia sem egységes. A témával foglalkozó szakirodalom áttekintésében a legnagyobb problémát az okozza, hogy az egyes szerzők eltérően értelmezik a szóban forgó területet, különbözőképpen határolják körül, így a közös nyelv megtalálásától ma még meglehetősen távol vagyunk. Ugyanez a helyzet a jogszabályok területén is. Tanulmányunkban – amilyen mélységig és absztrakciós szintig a vizsgált jelenség ezt egyáltalán lehetővé teszi – a fogalom meghatározását kívánjuk vizsgálódásunk középpontjába állítani. Ez és a nemzetközi termelési kooperáció kérdéseivel való foglalkozás egyáltalán különösen azért indokolt, mert a közgazdasági irodalomban zajló közel 10 éves vita még ma seni jutott nyugvópontra, a jogi irodalom pedig nem hogy vitával nem büszkélkedhet, hanem a témával – egyetlen kivételtől eltekintve¹¹ – egyáltalán nem is foglalkozott.

II. A nemzetközi termelési kooperáció közgazdasági problémái

1. A vállalatközi kooperáció kialakulása a tőkés gazdaságban.

1.1. A tőkés vállalatközi kooperáció kialakulását és fejlődését az EGK-országok vonatkozásában Mádl Ferenc dolgozta fel átfogóan.¹² Hallstein és Groeben munkássága nyomán kimutatta, hogy a kooperáció mint közgazdasági jelenség gazdaságpolitikai, azon belül is versenypolitikai indíttatású. A szabadversenyess liberálkapitalizmus „Nachtwachter”-államról alkotott elképzelése talán a kibontakozó monopolkapitalizmus első és legfontosabb áldozata volt; fel kellett adni azt az illúziót, hogy a gazdasági verseny és a piaci mechanizmus önmagában alkalmas arra, hogy biztosítsa a vállalatok össznépgazdasági érdeket is figyelembe vevő magatartását. A tőkés gazdaság nap mint nap jelentkező működési zavarai egyetlen alternatívát kínáltak: *az állami beavatkozást*, vagyis – a dolgot jelentősen leegyszerűsítve – azt, hogy az említett zavarokat a piac szabályozása után hárítsák el.¹³

A működési zavarok egyik igen fontos – ha nem a legfontosabb – jelentkezése a *gazdasági versenyt* érintette. A vállalatok ugyanis egyhamar rájöttek arra, hogy a burzsoá társadalmi-gazdasági rend egyik alappilléret, a szerződési szabadságot nemcsak a szükségletek kielégítésére, konkrétan nemcsak árucserére, hanem a vele való visszélésre is fel lehet használni. Sorra jöttek létre a gazdasági versenyt korlátozó, illetve kikapcsoló meg-

¹⁰ Schumacher, Hans: Kooperationsverträge und RGW. Sackgasse für die gemeinsame Handelspolitik Europarecht. 1977. 1. 28. old.

¹¹ A terminológiai problémákra v.ö. pl.: Zellentin felváltva, sőt egymás mellett használja a „Kooperation” és a „Koproduktion” kifejezéseket, anélkül, hogy tartalmukat és egymáshoz való viszonyukat tisztázná. Perspektiven und Modelle wirtschaftlicher Beziehungen zwischen West- und Osteuropa. 324. old.; a jogi irodalombeli tárgyalására: Sólyom László–Vörös Imre: Kelet–nyugati termelési kooperációs szerződések. Jogtudományi Közlöny 1970. 12. sz. 641. old.

¹² Mádl Ferenc: Az Európai Gazdasági Közösség joga. Budapest 1974. 207–227. old.

¹³ Mádl.: i. m. 73–75. old.

állapodások, a kartellek, melyek éppen azáltal biztosítottak különlegesen magas profitot tagjaiknak, hogy egymás között a versenyt *kikapcsolták*, a kívülállókkal szemben egységesen léptek fel; így az árucseré különféle feltételeit, különösképpen azonban az árakat hatékonyan tudták szabályozni.

Ezzel párhuzamosan a fúziók, az egyre növekvő mértékű *koncentráció* is abban az irányban hatott, hogy a gazdasági verseny — amely a tőkés gazdaság „lelke”, alapintézménye, zökkenőmentes működésének záloga és barométere — egyre inkább visszaszorult, szerepe csökkent, a tőkés társadalmi-gazdasági rendben betöltött funkcióját egyre kevésbé tudta betölteni. Az állam beavatkozása halaszthatatlanná vált. Megfogalmazódott az igény: a koncentráció és az együttműködés nem vezethet a piaci verseny és a piacgazdálkodási rend felborulására.¹⁴ Az egyre erőteljesebben kibontakozó tőkés állami beavatkozás, az állami gazdaságpolitika egyik legjelentősebb területévé éppen a *versenypolitika* válik. Innen van az, hogy a versenypolitika körébe tartozó együttműködési formák, köztük a *kooperáció kibontakozását gazdaságpolitikai eredetűnek tartják*.¹⁵

1.2. A tőkés gazdaság működési zavaraira való reagálás minden együttműködési megállapodás *abszolút tilalmazása*, érvénytelenné nyilvánítása volt. Az Egyesült Államokban 1890-ben már törvényt hoztak a kartellszerződésekről (Sherman Act) és azok bármely formáját tilosnak nyilvánították. Ez a tilalom azonban túl széles sávban „ütött”, ezért a bírói gyakorlat kialakította az ún. Rule of Reason-t. Eszerint az „ésszerű” versenykorlátozó megállapodások a tilalom alól kivételnek minősülnek. Már ez is mutatta, hogy a vállalati együttműködések problémáját távolról sem lehet fehéren-feketén megközelíteni.

A *francia szabályozás*¹⁶ ugyancsak az abszolút tilalom elvi alapján áll, horizontális kapcsolatban tiltja az árkartellt (azonos árakban való megállapodás), a kondíciós kartellt (az ügylet feltételeire vonatkozik), a termelhető mennyiségre vonatkozó kontingetáló és a piacfelosztásra irányuló, témánk szempontjából legfontosabb ún. rayonírozó kartellt. A *vertikális* versenykorlátozás leggyakrabban ármegkötések formájában jelentkezik (a termelő megköti a továbbeladó kereskedő továbbeladási árát), de gyakori az, hogy a nagykereskedelmi vállalatnak csak meghatározott kiskereskedők számára lehet továbbeladnia: idetartoznak a kizárólagos forgalmazási jogot biztosító egyedárusítási szerződések, valamint azok, amelyekben a kereskedő kötelezi magát, hogy csak bizonyos termelőtől vásárol.

A rendelet az egyedárusítási szerződéseket követlenül ugyan nem tilalmazza, de minthogy az ilyen szerződés a szerződéskötés megtagadásához vezet, a tilalom ezeket itt átfogja.

¹⁴ Uo. 77. old.

¹⁵ Benisch, Werner: Kooperationsfibel. Bundesrepublik und EWG. Heider Verlag 1969. 59. old. [Tekintettel arra, hogy — mint alább látni fogjuk — a tőkés államok vállalataival kötött nemzetközi kooperációs szerződéseket az illetékes hatóságok (kartellhivatalok) megvizsgálhatják abból a szempontból, hogy a szerződés nem minősül-e olyan vállalkozási együttműködésnek, amely tilalmazott kartellnek tekintendő, a számunkra fontosabb országok vonatkozó kartelljogi szabályainak figyelembe vételét már csak azért is, de a kooperáció egész fejlődésmenetének megértése szempontjából fontosnak tartjuk.]

¹⁶ Das Recht des unlauteren Wettbewerbs in den Mitgliedstaaten der EWG. Band IV. Frankreich. München-Köln. 1967. 413. old.

A horizontális versenykorlátozások az 1945. június 30-i árrendelet alapján tilosak, még akkor is, ha nem irányulnak egyenesen versenykorlátozásra, hanem csak ilyen hatásuk lehet. A tilalom alól *kivételt* képeznek a bizonyíthatóan a *gazdasági fejlődést*, a *hatékonyság emelését* szolgáló *kartellek*.

Az USA-beli és a francia megoldás ellentéte a *holland* szabályozás, amely önmagában sem a versenykorlátozást, sem a piaci uralkodó helyzetet nem tiltja, csak e helyzetekkel való *visszaélést*.

Az NSZK versenypolitikája és kartelljoga viszonylag rövid múltra tekint vissza. Még a két világháború között is azon az állásponton volt a német jogtudomány és jogalkalmazás, hogy a versenyt korlátozó szerződések léte a szerződéses szabadság konzekvenciájaként fogandó fel. A versenykorlátozások amerikai mintájú általános tilalmát a három nyugati szövetséges 1947-ben vezette be saját megszállási övezetében. Az első német jogszabály, a versenykorlátozásokról szóló 1957. évi törvény 1958. január 1-én lépett hatályba (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 27. Juli 1957 – többször módosítva).

A francia versenypolitika már 1945-ben *árnyaltan* közelítette még a vállalatközi együttműködések problémáját, viszont az NSZK-ban hasonló differenciálásra még 1957-ben sem, az említett törvény meghozatalakor sem került sor. A vállalatok együttműködésének – általában mindenféle vállalati együttműködésnek – elvi ellenzése az ún. freiburgi iskolával fémjelzett közgazdaságtudományi irányzat nézeteit tükrözte,¹⁷ amely szerint minden együttműködés a piacgazdaság elleni összeesküvésnek minősül. Csak lassan nyert teret a felismerés, hogy a vállalatok közötti együttműködések kategorikus tilalmazásával tulajdonképpen nem csökkentik a növekvő koncentráció miatt eltorzult piacgazdasági rend működési zavarait, hiszen fúziókat gátolva egyben *azt is megakadályozták, hogy a kis- és középvállalatok* – melyek a nagyokkal szembeni versenyképességüket csak a széria nagyság növelésén, kapacitásuk vállalati együttműködésekkel való bővítésén keresztül önköltségsökkentéssel tudják biztosítani – és velük együtt a verseny *fennmaradjon*. Megakadályozták tehát, hogy a nagyvállalatok mellett ezek a vállalatok is a gazdasági struktúra eredményesen működő elemeiként funkcionáljanak.

De nem csak erről volt szó. Arról is, hogy a kis- és középvállalatok együttműködése mintegy a növekvő koncentráció hatékony „ellensúlyát” is képezhetné¹⁸ – ha nem volna megtiltva.

Vállalkozói oldalról ezért már a törvény megalkotása előtt síkraszálltak azért, hogy *a tilalom ne legyen általános*; azért, hogy tegyenek különbséget a fejlődést szolgáló és a kifejezetten retrográd vállalati együttműködések között. Amikor ez sikertelen maradt, a törekvések a tilalom olyan értelmezésére irányultak, hogy a racionalizációs, a vállalati teljesítményt növelő, a gazdasági verseny fenntartását szolgáló együttműködések a szabályok gyakorlati alkalmazásánál vegyék ki a tilalom alól, ennek érdekében megalkották a „kooperáció” elnevezést. A versenypolitikán belül ún. kooperációs politikát az NSZK-ban 1962-től keletkezik, amikor a specializációra irányuló együttműködések engedélyezési eljárásának egyszerűsítése kapcsán megindult a tilalom alóli kivételek módszeres

¹⁷ Benisch: Kooperationsfibel. 64 old.

¹⁸ Müller-Gugenberger, Ch.: Übernahme des „Groupement d'Interet Economique” ins deutsche Recht? Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters. 1971. 6. 263. és köv. old.

kutatása. 1963-ban jelent meg a sokat emlegetett „Kooperationsfibel”, és ezzel — a kartelltilalom alól mentesítendő kooperációk hivatalos összeállításával — a kooperáció támogatása és fejlesztése hivatalos állami politika rangjára emelkedett.

Mindez a jogi rendezésben a következőképpen jelent meg. Az NSzK kartelljoga ugyan alapvetően az általános tilalom alapján áll, de ezt az elvet több vonatkozásban a visszaélési elv töri át, ezért az USA és Hollandia kartelljogához képest vegyes jellegű.

A vállalatközi kooperáció terén a versenykorlátozások elleni törvény 1973. évi módosítása hozott érdekes fejleményeket. *Mentesíti* ugyanis a kartelltilalom alól azokat a megállapodásokat, melyek célja az, hogy *kooperáció révén a gazdasági folyamatokat racionalizálják*, feltéve, hogy a megállapodás a kis- és középvállalatok *hatékonyágát növeli és a versenyt lényegesen nem korlátozza*.

A versenypolitika, pontosabban a verseny fenntartására irányuló gazdaságpolitika az *Európai Gazdasági Közösség* gazdaságpolitikájának is gerincét képezi. Érthető, hogy a Római Szerződés a versenykorlátozások kérdésével is foglalkozik; kimondja, hogy tilos minden megállapodás, egyeztetett magatartás vagy határozat, amely alkalmas arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelmet a versenyre nézve kedvezőtlenül érintse.

1.3. Jóllehet a „jó” és a „rossz” vállalati együttműködések közötti *különbségtétel igénye nyilvánvaló*, és ez a felismerés konkrét jogszabályi rendelkezésekben is testet öltött, sem a tudomány, sem a jogalkotás, sem pedig a jogalkalmazás nem dolgozta ki a kooperáció *fogalmát*. A fenti gazdasági megfontolások alapján az együttműködés célját tartják a leghasználhatóbb kritériumnak, amely mindazonáltal csak arra jó, hogy a tilalmazott kartellektől mintegy *negative* elkülönítse a kooperációkat. Amíg ugyanis a kartell gazdasági célja a verseny kiküszöbölése révén — és nem a gazdasági teljesítmény növelésének eredményeképpen — erősíteni a vállalatok piaci pozícióját, és ezáltal növelni nyereségét, addig a kooperáció a versenyképesség hatékonyságon keresztüli növelését célozza, bár — amint az NSzK törvényi megfogalmazása is finoman érzékelteti — adott esetben a verseny korlátozását is maga után vonhatja. Mádl kimutatja a kooperációs és a kartellcélok keveredését a kooperációs szerződésekben, amikor például az alapvető cél a versenyképesség növelése, azonban ehhez mellékesen az árak szabályozása is csatlakozik¹⁹ (a későbbiekben látni fogjuk, hogyan keverednek ezek az elemek a nemzetközi kooperációs szerződésekben is). Mindaddig azonban, amíg a versenyt a kooperáció lényegesen nem korlátozza, az együttműködés nem tilos.

Látható, hogy a kartell és a kooperáció *elhatárolása igen problematikus*; a kooperáció — egyébként igen amorf jelenségének — határait a kartelljogi tilalmak szabják meg. Azonban azt, hogy ezen belül közgazdaságilag és jogilag mi is a kooperáció, a szakirodalom még csak nagyon kevéssé közelítette meg. Az NSzK irodalmában a vállalatok kooperációjának *kritériumaként* általában az alábbiakat szokták emlegetni: a vállalatok önállósága, a vállalati funkciók államilag meghatározott keretek között kialakított teljes vagy részleges koordinálása, a résztvevők versenyképességét növelő cél, melyet racionalizálás vagy az együttműködéssel létrehozott (a tagok önállóságát nem érintő) nagyobb gazdasági egység révén kívánnak elérni.²⁰ Benisch egyrészt felhívja a

¹⁹ Mádl: Az Európai Gazdasági Közösség joga. 282–283. old.; a cél különbségére nézve l. még: Rasche, Hans: Kooperation – Chance und Gewinn. Heidelberg 1970. 33. old.

²⁰ Pl.: Sölter álláspontját a Wirtschaft und Wettbewerb 1966. évf. 236. és köv. old.

figyelmet arra, hogy a kooperáció fogalma meghatározásának jelentőségét a különféle kartelljogi, adójogi stb. szempontok, egyáltalán a kooperáció támogatására irányuló gazdaságpolitika égetően szükségessé teszi, másrészt pedig úgy véli, hogy a fenti kritériumok számát kettőre lehet korlátozni: a vállalatok *önállóságára* és a vállalati funkciók *koordinálására*.²¹ Mégis itt minden funkció koordinálásáról nem lehet szó, hiszen akkor már – mint erre Mádl helyesen rámutat – a kooperációnál szorosabb, a felek önállóságát legalábbis konszem jelleggel érintő együttműködésről van szó.²²

A burzsoá jogi irodalomban elterjedt a *vertikális* és a *horizontális* kooperációk közötti különbségtétel. Előbbi alatt olyan együttműködést értenek, amely az újratermelési folyamat különböző lépcsőin álló felek között, utóbbi alatt viszont olyat, amely azonos vagy hasonló lépcsőfokon álló azonos vagy hasonló profilú felek között jön létre.²³ A vertikális kooperáció két területen jelentkezik: a kizárólagos értékesítési jogot adó és az ún. franchise szerződések esetében [ez utóbbi azt jelenti, hogy a franchise-adó licenciaszerű jogosítványt ad partnerének, amely ezt arra jogosítja fel, hogy a franchise-adó áruival szolgáltatásaival, esetleg védjegyével, az általa biztosított kiképzés alapján üzletet vigyen (pl. benzinkút)]²⁴. A horizontális kooperációk fajai a következők: közös információszerzés és azok kiértékelése, közös beszerzés, közös termelés, közös értékesítés, ügyvitelszervezési-igazgatási együttműködés, valamint a nemzetközi termelési kooperáció.²⁵

A vállalatközi kooperáció nagy súlyát mutatja az, hogy 1972-ig a tőkés országok vállalatai (nyugat-európai) között mintegy 100 000 kooperáció jött létre.²⁶ Ebbe természetesen a legkülönbözőbb formában létrejött kooperációk értendők bele, ideértve a közös vállalkozások létrehozatalától egészen az egyszerűbb szerződéses kapcsolatokon nyugvó kooperációkig terjedő együttműködéseket.

A tőkés országok vállalatai közötti kooperáció kialakulását, fejlődését és funkcióit vizsgálva *összefoglalóan* a következőket állapíthatjuk meg.

A kooperáció-elnevezést éppen a helyeselhető, támogatásra érdemes együttműködésekre „találták ki”, ellentpontja pedig a nemkívánatos, éppen ezért tilalmazott együttműködés: a kartell. Az elméletben és a gyakorlatban mindenesetre igen folyósak a két intézmény közötti határok. Az együttműködés gazdasági célja (tehát nem jogi szempont) közelebb visz a megoldáshoz: a kartell önmagában versenykorlátozásra irányul, míg a kooperáció – igaz, a versenykorlátozáson keresztül – a versenyképesség, a hatékonyság javítására, költségsökkentésre, teljesítménynövelésre irányul. Ennek formája: egyes vállalati funkciók koncentrálása, illetve koordinált ellátása a tagok gazdasági és jogi önállóságának fenntartása mellett. A kooperáció tehát a felek döntési szabadságának – így a verseny szabadságának – bizonyos fokú korlátozásával jár, ehhez a

²¹ Benisch: Kooperationsfibel 61. old.

²² Mádl: Az Európai Gazdasági Közösség joga. 219. old.

²³ Rasche. Kooperation – Chance und Gewinn. 33–52. old.; Becker, Ursula: Verträge der Exportwirtschaft. Frankfurt am Main. 1971. 148. old.

²⁴ Varró József: A franchise-szerződés. Külgazdaság Jogi Melléklete. 1972. 4. 58. old.

²⁵ Becker. Verträge der Exportwirtschaft. 148–152. old.

²⁶ Makaruk, Ludwig: A tőkés cégekkel folytatott termelési kooperáció néhány tapasztalata. Külgazdasági Szemle 1972. 9. 1020. old.

hátrányhoz képest azonban túlnyomóak a gazdaságosság, versenyképesség növekedésében megnyilvánuló előnyök.

A kooperáció *lényege* – úgy tűnik – ezen a ponton bukkan elő. Az a paradox – bár kétségtelenül dialektikusan reális felismerést tartalmazó – helyzet van tehát kialakulóban, amelyben a verseny – kisebb, nem veszélyes mértékű – korlátozásával kívánják ellensúlyozni a koncentrációban megnyilvánuló veszélyes mértékű versenykorlátozást. Ugyanakkor már a kérdésfeltevésből is látható, hogy ennek a gazdaságpolitikai célkitűzésnek az iránya a *kis- és középvállalatok* kooperációjának a nagyvállalatok kialakulásában megnyilvánuló koncentrációval való szembeállítás.

Azt mondhatnánk, hogy a nyugat-európai tőkés országok versenypolitikája és kartelljoga a *kooperáció versus versenykorlátozás dilemmáját* salamoni „is-is” gondolatmenettel oldja meg. Ily módon – legalábbis a kooperáció vonatkozásában – a kartelljogok a kartell jellegű szerződések abszolút tilalmazását a sokasodó kivételekkel lassan-lassan – igaz, nem kimondva – feladni látszanak. Hogy ez a fejlődés mennyire vezet kimondottan is etekintetben a visszaélés elv elfogadásához, azt ma még nem lehet tudni, de feltehető, hogy erre – márcsak azért is, mert a számos kivétel tulajdonképpen de facto ezt az elvet sugallja – a nem is olyan távoli jövőben sor fog kerülni.

1.4. Tőkés viszonyok között tehát a vállalatközi kooperáció állami-gazdaság-irányítási szinten a *verseny fenntartását*, a tőkés gazdaság, a szabadpiaci mechanizmus működési zavarainak elhárítását célozza. A vállalatok szintjén ez a törekvés úgy valósul meg, hogy a kis- és közép nagyságú vállalatok kooperáció révén beruházás nélkül képesek kapacitásukat azok összekapcsolása révén bővíteni, ily módon költségeit csökkenteni, hatékonyságát a széria növelése révén emelni, végső soron versenyképességüket javítani. Tervszerűségi szempontok ugyan nem játszanak szerepet (a tervezésnek más eszközei vannak), de tagadhatatlan, hogy a kapcsolatok tartóssága, a felek kapcsolatának szorossága hosszabb távon stabilizáló hatással van a kooperáló partnerek tevékenységére.

A kooperáció céljának, irányultságának tisztázottságával a *fogalom* és a *tárgyi körülhatárolás tisztázatlansága* áll szemben. Az irodalom – ki nem mondottan – azáltal csatlakozik a kooperációt támogató felfelé ívelő hullámhoz, hogy éppen a lehető legtágabban igyekszik körülírni a kooperáció fogalmát. Ennek az a következménye, hogy a fogalom oly mértékben válik tágga és általánossá, hogy az említett negatív megközelítésen kívül semmit sem tartalmaz. Annak megállapítása, hogy a vállalatok önállóságukat megőrizve tevékenységük bizonyos elemeit koordinálják – a kritikát ad abszurdum vive –, az egyszerű kereskedelmi árucserét is jellemzi. Ugyanennek az alapállásnak felel meg a kooperációnak vertikális és horizontális fajaira való felosztás is: a felsorolások érzékeltetik, hogy a közös információszerzéstől a benzinkút üzemeltetésére vonatkozó megállapodáson át a közös vállalatalapításig a kooperációba minden belefér.

Mindezeket azonban nem kell csodálkozni, hiszen az elmélet azoknak a társadalmi-gazdasági elvárásoknak tesz csupán eleget, melyek éppen az adott gazdaságból érkeznek feléje; márpedig ezek az elvárások a kooperáció elemzését és kifejtését – annak elősegítése, elterjesztése érdekében – *igen tág keretek között* tartják kívánatosnak.

A helyzet a kelet–nyugati nemzetközi kooperációk tekintetében bár számos rokonvonást mutat fel, mégis – mint látni fogjuk – más; ehelyen csupán a vállalatközi együttműködés egy már kialakult, jöllehet forrásban levő és igen folyós határok között hőmpölygő irányzatának egyik – tőkés – modelljét kívántuk bemutatni és a fogalomalkotás nehézségeire rámutatni.

2. A vállalatok közötti kooperáció felvetődése és kialakulása a szocialista gazdaságban.

A szocialista gazdaságban a vállalatok együttműködését alapvetően verseny-szemponatok természetesen nem teszik szükségessé. Nem szükséges az állami-gazdaság-irányítási szinten, hiszen a szocialista gazdaságnak a gazdasági verseny - jóllehet irányítási rendtől függően fontos, de – nem alapintézménye, nem alapvető létformája. A vállalatok szintjén sem játszik szerepet az, hogy együttműködés révén biztosítani tudják fennmaradásukat, hiszen a gazdasági verseny esetleges ilyen konzekvenciáinak levonása kizárólag a tulajdonos-állam, a központi gazdaságirányítás hatáskörébe tartozik.

A kooperáció igénye mégis jelentkezik, jóllehet háttere és megvalósulási formái a szocialista országokon belül is szorosan *kapcsolódnak a gazdaságirányítás adott rendjéhez*.

A kooperáció szükségessége jelentkezett például az NDK gazdaságirányítási reformjának a hatvanas évek elején való kidolgozása során.²⁷ A reform egyik alapelve az volt, hogy bizonyos központilag ellátott tervezési funkciókat vállalati szintre, hatáskörbe „adnak le”, és így égetően fontossá vált a tervezés továbbra is centralizált és a jövőben decentralizálандó elemei egységének, *összhangjának* biztosítása. Ezt oly módon kívánták megvalósítani, hogy kívánatossá minősítették a vállalatok hosszabb távú kooperációját, ami azt jelentette, hogy a vállalatoknak hosszabb időtartamra szóló kooperációs megállapodásokban kell összehangolniuk perspektivikusan tevékenységüket. A tervszerűség tehát vállalati szinten is fennmarad, a vállalatok hosszú távú kapcsolatainak megszervezése révén a centralizáció csökkenése ellenére elkerülhető a vállalati kapcsolatok anarchiája. A vállalati kooperáció tehát gazdaságirányítási-tervezési eszközként, a központi tervezést kiegészítő *vállalati tervezési eszközként* jelentkezik. Erre az elméleti alapra a gazdasági jogon belül külön *kooperációs jogot* építettek fel.

Azt, hogy a vállalatok közötti kooperációnak a vállalatközi kapcsolatok megszervezésében fontos szerepe lesz, a gazdasági reform kezdetétől fogva *hazánkban* is nyilvánvaló volt, bár mint intézmény kellő – jelentőségének megfelelő – hangsúlyt nem kapott. A gazdasági valóság azonban már 1968-ban nagy számban mutatott fel együttműködési megállapodásokat, melyek elméleti igényű megragadása közgazdasági és jogi irodalmunkban máig is vitatott.²⁸ Annyi bizonyos, hogy ezek a kooperációk céljukat tekintve a vállalatok hosszú távú kapcsolatait szervező jellegűek, ennek megfelelően *tervezési* eszköznek foghatók fel. Ez a jelleg azonban az *árukapcsolatok* szervezésével összefonódva jelentkezik és a hatékonyság, *gazdaságosság* növelését is szolgálja.

Természetes, hogy a vállalatok kooperációs lehetőségeit alapvetően a vállalati önállóság mértéke határozza meg: vagyis az, hogy az adott irányítási rend egyáltalán igényt tart-e, és ha igen, milyen mértékben a vállalati tervezési tevékenységre, hogy a tervezési funkciót *milyen arányban* osztja meg a központi szervek és a vállalatok között. Így a

²⁷ L. részletesen: Vörös Imre. Viták a kooperációs jog fogalmáról az NDK-ban – hazai szemmel. Jogtudományi Közlöny 1975. 12. sz. 707. és köv. old.

²⁸ A vállalatok közötti kooperációk közgazdasági és jogi kérdéseivel Harmathy Attila foglalkozik részletesen: Felelősség a közreműködőért. Budapest 1974. 13–24. old.; különösen a B) és C) pontban.; *Uő.*: Az együttműködési szerződésekről. Állam és Jogtudomány. 1970. 4. sz.; valamint Sárközy Tamás: Vállalati önállóság, vállalatirányítás, társulások. Budapest 1972. 319. és köv. old.

vállalatközi kooperáció szerepe és jelentősége a szocialista gazdaságon belül különböző a mindenkori gazdaságirányítási rendtől és eszközöktől függően.

E vázlatos ismertetéssel csupán arra kívántunk rámutatni, hogy milyen *felfogásheli különbség* van a tőkés és a szocialista vállalatok egymás közötti kooperációja között. A nemzetközi kooperációba ugyanis *mindkettő magával viszi a maga kooperáció-képét*, és a kialakuló együttműködés bizonyos fokig elkerülhetetlenül *magán fogja hordozni* – amint ezt látni fogjuk – mindkettőnek a bélyegét. A szocialista gazdasági rendben kialakuló vállalati kooperáció részletezésétől a továbbiakban eltekintünk, mivel a kooperáció szocialista országokon belüli felfogásának sokkal nagyobb jelentősége van a KGST-ben megvalósuló termelési szakosítás és kooperáció megértésénél.

3. A nemzetközi termelési kooperáció kibontakozása és jelentősége a kelet–nyugati gazdasági kapcsolatokban, különös tekintettel Magyarországra

3.1. A tőkés országok vállalataival való termelési kooperáció eredetét tekintve a már meglevő külkereskedelmi kapcsolatokra épült rá.²⁹ Az első kooperációk Magyarországon még a második öt éves terv időszakában, a hatvanas évek derekán jöttek létre – az akkori gazdaságirányítási viszonyoknak megfelelően a *központi gazdaságirányítási szervek kezdeményezésére*, illetve *közreműködésével*. A Gazdasági Bizottság ugyan már 1964-ben határozatot hozott, melyben kimondotta, hogy a tőkés országok vállalataival való kooperációt elő kell segíteni, mégis azt, hogy az akkori viszonyok alapvetően nem kedveztek a vállalatok közötti közvetlen kapcsolatok kialakulásának, jól jellemzi a létrejött nemzetközi kooperációs szerződések *számának* alakulását.

Év	Iparágak				
	Gépipar	Vegyipar	Könnyűipar	Mezőgazdaság	Összesen
1963–67	23	2	–	2	27
1968	17	4	3	2	26

Forrás: Udvardi Sándor: Kooperációs kapcsolatok a fejlett tőkésországok vállalataival. Népgazdaság 1969. november 19.

A lehetőségek és a tényleges megvalósulás közötti különbséget jól mutatják az 1968-as év adatai. Ebben az évben a vállalatok – élve a nagyobb önállósággal – egy híján *ugyanannyi* kooperációt hoztak létre, mint a megelőző öt évben összesen.

A kooperációknak a lehetőségektől és az igényektől való jelentős elmaradása a vállalatok önállóságának hiánya mellett számos egyéb *körülményre* is visszavezethető volt. Az akkori tervezési rendszer mindenekelőtt nem tette érdekeltté a vállalatokat ilyen kapcsolatok kialakításának a központi szerveknél való szorgalmazásában, sőt az, hogy a

²⁹ *Makaruk*: A tőkés cégekkel folytatott termelési kooperáció néhány tapasztalata. 1021. old.

tervutasítás a vállalati kapacitások kooperációkra való igénybevételét eleve nem tette lehetővé, kifejezetten *ellenérdekeltséget* szült. A külkereskedelemben a szocialista és a tőkés reláció merev elválasztása a tőkés import csökkentésében való érdektelenséget eredményezett; az adott finanszírozási rendszerben a kooperációhoz rendszerint szükséges importot a vállalatok amúgy sem tudták finanszírozni; az akkori anyagellátási rendszer miatt pedig hosszúak voltak az átfutási idők, és ennek megfelelően a szállítási határidők is. Mindezekhez a gazdasági feltételekhez szemléletbeli problémák is járultak.³⁰

A végül is létrejött kooperációk a központi szerveken keresztül és az ő részvételükkel jöttek létre, a vállalatokat pedig kártalanították a tervtől való eltérés miatt őket ért károk miatt.

3.2. A gazdasági reform előkészítése kapcsán azonban már határozottan kialakult az az álláspont, hogy a nemzetközi kooperációkat a kölcsönös előnyök alapján a népgazdaság minden ágában lehetővé kell tenni. Ez a felismerés vezetett a Gazdasági Bizottság ma is hatályos 42/2967. számú határozatához, amely a kooperációk gazdaságpolitikai megítélésének ma is alapjául szolgál.

A kooperációs kapcsolatok fellendülését mi sem mutatja jobban, mint az, hogy 1969 első félévében húsz szerződés jött létre, tehát nem sokkal kevesebb, mint 1968-ban egész évben, illetve mint 1963 és 1967 között négy év alatt; az év végéig pedig összesen 42 kooperációs szerződést írtak alá.³¹

3.3. A folyamat tovább tartott és napjainkban is tart. Végeredményben 1965-től 1975-ig 226, 1976. I. félévéig pedig 237 kooperációs szerződést kötöttünk,³² míg a működő kooperációk évenkénti bontása³³ a következő képet mutatja:

Év	Kooperációk száma
1973	155
1974	176
1975	214
1976 I. félév	237

³⁰ Például megtagadták a gyári belépőt a jövőbeli partner megbízottjától. Ipari kooperáció az iparilag fejlett tőkésországok vállalataival. Az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság elemző tanulmánya. 1970. 64–65. old. (továbbiakban: OMFB-tanulmány)

³¹ *Udvardi*: Kooperációs kapcsolatok a fejlett tőkésországok vállalataival. Népszabadság 1969. november 19.; OMFB- tanulmány 64. old.

³² *Kovács Gyula*: A nemzetközi termelési és kereskedelmi együttműködés szerepe a gazdasági növekedésben. Gazdaság 1976. 3. 90. old.

³³ Az adatokat a Külkereskedelmi Minisztérium Kooperációs Önálló Osztálya állította össze. Megjegyezzük, hogy ezek az adatok a működő kooperációs szerződésekre vonatkoznak, nem pedig a megkötöttekre; ezeknek száma – részben az időközben teljesebbé menésből vagy más okból való megszűnés miatt a működőeknél – jóval magasabb: 1973. május 31-ig az európai tőkés országok vállalataival 284 kooperációs szerződést írtunk alá. [Forrás: Handbuch der Kooperation zwischen Unternehmen in der Bundesrepublik und in der Volksrepublik Ungarn. Köln (Budapest 1975.) továbbiakban: Handbuch der Kooperation.]

Az ágazatonkénti megoszlás az 1968 előtti irányzat folytatódását mutatja; a jelenlegi helyzet a következő:³⁴

Ágazat	Szerződések számának %-ában	Szerződések exportforgalmának %-ában
Gépipar	75,9	67,4
Könnyűipar	13,9	8,2
Vegyipar	4,3	3,9
Építőanyagipar	3,4	0,1
Élelmiszeripar	2,5	20,4
Összesen	100,0	100,0

Az adatok azt mutatják, hogy a *gépipar* megtartotta vezető helyét, és súlya változatlanul döntő. Ugyanakkor a szerződések számát tekintve 1968-ban harmadik helyen álló könnyűipar a második helyre lépett előre, és új ágazatként jelentkezett az építőanyagipar.

Érdekes eredményre vezet az exportforgalomban való részesedés és a szerződések számának összevetése. Amíg a könnyűipar jelentős aktivitást mutatva a szerződések majdnem 14%-át mondhatja magáénak, és a második helyen áll, az élelmiszeripar kevés számú szerződéssel a forgalomban való részesedés tekintetében kerül a második helyre. Adataink tehát arra figyelmeztetnek, hogy a tőkés országok vállalataival kialakított kooperációs szerződéseink közgazdasági és jogi szempontú elemzésénél egyfelől arra kell tekintettel lenni, hogy a megközelítésnek mentesnek kell lennie az „ágazati sovínizmustól”, azaz valamely népgazdasági vagy iparág *a priori* preferálásától; másrészt viszont arra, hogy számítani kell arra az eshetőségre is, hogy ma még nem szereplő ágazatok a jövőben kooperációkat kívánnak kialakítani.

Tárgyilag a szerződések legnagyobb része a fejlett technológia, műszaki ismeretek megszerzésére irányult (43%), 29%-a gyártásszakosításra, míg 21% gyártmány-megosztásra.³⁵

3.4. Az országonkénti megoszlás szempontjából az NSzK már a hetvenes évek elején is első helyen állt, pozícióját azóta is tovább erősítette:³⁶

³⁴ L. 33. jegyzet.

³⁵ Kovács: A nemzetközi termelési és kereskedelmi együttműködés szerepe . . . 90. old.

³⁶ Forrás: Szénásiné Zboróvári Katalin: A tőkés kooperációk néhány problémája. *Külgazdaság* 1973. 6. 413. old.; Schorlemmer, Otto-Jahnke, Joachim: Industrielle Kooperation mit Ungarn. Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters. 1972. 2. 326. old.; Handbuch der Kooperation 182. old.

Ország	Részesezés a szerződések számából %-ban	
	1972	1974
NSZK	31,2	52,4
Ausztria	13,6	9,2
Olaszország	9,5	6,1
Franciaország	9,1	3,7
Svédország	7,0	7,3
Svájc	7,0	6,1
Nagy Britannia	6,5	5,5

Azt, hogy a hagyományosan jó külkereskedelmi kapcsolatoknak milyen jelentős szerepük van a kooperációs kapcsolatok kibontakozásában, jól mutatja, hogy a szerződések 81,1%-a esik az első négy, 80,3%-a pedig a felsorolt hét országra. Az NSZK súlyának növekedésére mutat, hogy 1977-ben az ebben a relációban megkötött szerződések száma a 300, a működő szerződések száma pedig a 200 felé közelít.³⁷

3.5. A kooperációs szerződéseknek a *külkereskedelmi forgalomban* betöltött súlyát 4,5–5%-ra becsülik, mindazonáltal a kooperációs szállítások egyes ágazatokban nagyobb jelentőséggel bírnak, a fejlett tőkés gépexportban pedig már 20–25% körül mozognak. Emellett figyelembe kell venni azt, hogy a kooperációk megítélésénél az exportnövelés csak az egyik szempont – a kooperáció számos egyéb előnyével alább részletesen foglalkozunk. A kooperációs áruforgalom egyenlege 1969 és 1975 között pozitív volt; az export körülbelül 37%-kal volt magasabb, mint a kooperáció keretében annak beadításához szükségessé vált, illetve annak realizálásaképpen lebonyolított import.³⁸

A kooperációs külkereskedelmi forgalom országokénti megoszlása az alábbi képet mutatja.³⁹

Ország	Kivitel %	Behozatal %
NSZK	55,1	38,4
Svédország	13,9	11,8
Franciaország	11,8	3,3
Olaszország	6,5	29,3
Ausztria	4,9	15,1
Svájc	2,9	0,3

³⁷ Panorama 1977. 8. 34. old.

³⁸ A számadatokat közli: Kovács: A nemzetközi termelési együttműködés szerepe . . . 90. old.; A Kooperációs Tárcaközi Bizottság Tájékoztatója a tőkés cégekkel folytatott kooperációs tevékenységről. 1977. 4–3. és 6. old. (Továbbiakban: KTB-tájékoztató.)

³⁹ 1974-es adatok; forrás: Handbuch der Kooperation 182. old.

Érdekes képet mutat kooperációs szerződéseinknek a *vállalatok közötti megoszlása*. Az 1976-ban működő 237 kooperációs szerződést 120 vállalat kötötte, ugyanakkor a kapcsolódó külkereskedelmi forgalom (export- és importforgalom együttesen) 82%-át 22 vállalat bonyolította 67 szerződés alapján,⁴⁰ ami annyit jelent, hogy a forgalom szempontjából valóban súlyos, jelentős szerződések és kooperációs kapcsolatokat egyáltalán fenntartó vállalatok 18%-ára esnek. Az adatok arra utalnak, hogy csak kevés vállalat alakított ki termelési kooperációt; sőt: nagyvállalataink sem érdeklődnek a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek ily módon történő kiaknázása iránt.⁴¹

3.6. A *kelet–nyugati* kooperációs kapcsolatok fejlődésére jellemző, hogy a megkötött kooperációs megállapodások száma 1975 júliusától 1976 júliusáig 300-zal nőtt, míg a kooperációs szállításoknak a kelet–nyugati kereskedelmi forgalomban való részesedése valamivel alacsonyabb, mint hazánk esetében: 3% körül mozog.⁴²

3.7. *Jugoszláviában* ugyancsak jelentős fejlődést mutat a tőkés országok vállalataival való kooperáció: 1968-ban még csak öt ország vállalataival kooperáltak; ez a szám 1969-ben már 8 volt. 1968-ban még csak 28 kooperációs szerződést kötöttek, 1969-ben újabb 42-vel a megállapodások száma 70-re emelkedett, 1972-ben az 1968 óta megkötött szerződések száma 375 volt, ebből működött 240, míg a megkötött szerződések száma 1976-ra 415-re nőtt. Az ágazati megoszlás itt is a gépipar, valamint az elektrotechnika túlsúlyára mutat: a szerződések 92,8%-a ide tartozik. Mint hazánk esetében is, Jugoszlávia kooperációs kapcsolataiban is meghatározó az EGK-tagállamok (60%), azon belül is az NSzK (kb. 40%) részesedése.⁴³

4. A kooperációs kapcsolatok két szintje: az államközi szint

4.1. A tőkésországok vállalataival létesített kooperációs kapcsolatok kizárólag a vállalatok között jönnek létre; a kooperációt gazdaságirányító szerveink határozottan *vállalati kategóriaként* kezelik.⁴⁴ Ugyanakkor tény, hogy a sokkal lazább külkereskedelmi kapcsolatok is általában államközi egyezmények alapján és azok segítségével bonyolódnak; még inkább szükséges a sokkal mélyebb, intenzívebb kapcsolatot jelentő kooperációs kapcsolatok megfelelő *politikai és gazdasági háttérének* biztosítása. mindenekelőtt az elérhető kedvezmények, ezeken keresztül a kooperációk kedvező „klímájának”, gazdasági közegének megteremtése. Magyarország élen járt ezeknek az államközi kereteknek a megteremtésében, már 1965-ben kötöttünk – általában „gazdasági, ipari és műszaki együttműködési”-nek nevezett – bilaterális államközi meg-

⁴⁰ KTB- tájékoztató 11. old.

⁴¹ KTB- tájékoztató 11. old.

⁴² Az ENSz Európai Gazdasági Bizottságának 1975. évi jelentése a kelet–nyugati kereskedelem helyzetéről. Világgazdaság 1977. április 9.

⁴³ Messmann, Stefan: Die langfristige Produktionskooperation mit jugoslawischen Unternehmen. Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters. 1973. 10. 521. old.; Külkereskedelem 1970. 259. old.; Magyarország. 1977. 43. sz.

⁴⁴ KTB- tájékoztató 8. old.

állapodást, azóta pedig lényegében véve az összes nyugat-európai országgal megállapodásban rögzítettük a nemzetközi termelési kooperációk államközi kereteit (NSzK, Ausztria, Belgium, Dánia, Finnország, Francia- és Olaszország, Hollandia, Norvégia és Svédország).

Az államközi megállapodások *tartalmi* kialakításában is jelentős szerepet vállalt hazánk. Az NSzK által kötött kooperációs államközi megállapodásokat az ottani szakirodalom két csoportra osztja: az egyikbe a Szovjetunióval, a másikba az összes többi szocialista országgal kötött megállapodások tartoznak. Az első csoport különállása a Szovjetunióval az NSzK külgazdasági kapcsolataiban mind tartalmilag, mind jellegét tekintve a többi szocialista országtól jelentősen eltérő szerepével függ össze. A második csoportba tartozó államközi egyezmények viszont lényegében véve az 1970-ben Magyarországgal kötött megállapodásban kidolgozott elveket, fogalmakat és megoldásokat tartalmazták.⁴⁵

Az NSzK-val 1974. november 11-én kötött, jelenleg hatályos gazdasági, ipari és műszaki együttműködési megállapodás 1. §-a (ugyanúgy, mint az 1975-ben megkötött⁴⁶ lengyel–NSzK megállapodás 6. §-a) kimondja, hogy a két állam kormánya lehetőségeik keretei között a kölcsönös előnyök alapján *támogatják és elősegítik* a vállalataik közötti gazdasági, ipari és műszaki együttműködést oly módon, hogy az ilyen együttműködéseket a kontingensek alóli mentesítéssel, különféle (vám, adó stb.) egyéb *kedvezmények adásával megkönnyítik* (megjegyezzük, hogy hazánknak a GATT-ba való belépésével a vámkedvezmények jelentősége csökkent). Az NSzK-val kötött megállapodásunk kormányközi vegyesbizottság életrehívásáról is rendelkezik, melynek az a feladata, hogy egyeztessék azokat a területeket, amelyek a kooperáció szempontjából szóba jöhetnek, figyelik az egyezménynek a vállalkozói kooperációs kapcsolatokban való megvalósulását, folyamatosan kutatják a kooperáció újabb lehetőségeit, különösen a kis- és középvállalatok közötti kapcsolatokra, általában szervező és propagátori teendőket lát el.

4.2. Látható, hogy a vállalkozói kooperációs kapcsolatok előkészítésében, létrehozásában az államközi kereteknek és a kormány szintű előkészítésnek nagy jelentősége van. Annál inkább aggályosnak tűnik az az EGK-tagállamok és az EGK Bizottsága között kialakuló vita, melynek középpontjában az a kérdés áll, hogy a kereskedelmi árucserforgalmi megállapodásokhoz képest *globális* jellegű⁴⁷ gazdasági, ipari és műszaki együttműködési megállapodások a Római Szerződés 111–113. §-ai szerinti, a közös kereskedelempolitika körébe tartozó államközi megállapodásnak minősülnek-e. A Római Szerződés említett szakaszai a tagállamok nemzeti külkereskedelem-politikájának koordinálását írják elő, és a gyakorlatba való átültetésük érdekében az EGK Tanácsa 1961. X. 6-án rendeletével konzultációs eljárást vezetett be. Ennek értelmében a tagállamok a bilaterális államközi *kereskedelmi* megállapodások megkötése előtt konzultálni kötelesek az EGK illetékes szerveivel. Miután ezt a rendelkezést nem tartották be, 1972. XII. 31-vel megszűnt a tagállamok megállapodáskötési jogosultsága, a probléma multilaterális jelleggel a *Közösség hatáskörébe ment át*.

⁴⁵ Moecke, Hans-Jürgen: Einfache und erweiterte Ost–West-Kooperationen – Vertragsprobleme und Vertragsgestaltung. Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters. 1973. 2. 67. old.

⁴⁶ L. Europa Archiv 1975. Dokumentációs rész 644. old.

⁴⁷ Schumacher, Hans: Kooperationsverträge und RGW. Sackgasse für die Gemeinsame Handelspolitik? Europarecht. 1977. 1. 33. old.

Minthogy a közös kereskedelempolitika kidolgozása a kooperációs szerződéseket szabályozó említett államközi megállapodások új problémájába ütközött, érthető, hogy rövidesen éles vita bontakozott ki a *közös kereskedelempolitika terjedelme*, konkrétan azon kérdés körül, hogy a kereskedelmi megállapodások megkötési lehetőségének megszünte után köthetnek-e a tagállamok a fenti fogalmi körbe tartozó együttműködési megállapodást. A probléma gyökere az, hogy a nemzetközi termelési kooperáció – amely az államközi szint jellegét, alapvető irányát is megadja – sajátos együttműködési forma, így a reá vonatkozó államközi intézkedések is *sajátosak*, a pusztán kereskedelempolitikai intézkedések határain jelentősen túlmennek. Ebből fakad globális jellegük, a bennük szabályozott kapcsolatok és intézkedések sokfélesége, amely miatt a szerződések pontos megragadása, definiálása szinte lehetetlen.⁴⁸

Ezt az amorf jelleget használják ki a *tagállamok* arra az álláspontra helyezkedve, hogy az említett államközi kooperációs megállapodások által szabályozott kérdések *nem tartoznak* a közös kereskedelempolitika fogalmi körébe, az egyezmények megkötése tehát a tagállamok joga. Schumacher az elterjedt állásponthoz csatlakozva úgy véli, hogy a Római Szerződés idézett szakaszai csak az árucserére és a fizetési forgalommal kapcsolatos intézkedésekre vonatkoznak, ezért csupán a vállalkozási kooperációs szerződések alapján lebonyolított árucserére vonatkozó államközi megállapodás vonható közösségi hatáskörbe, maga az államközi kooperációs megállapodás nem. Ehle ugyan a kisebbségi – úgy Tünik, a *közösségi szervek* – véleményét tükröző álláspontot vallja magáénak, azonban álláspontját erősíti az EGK alábbi két nagyon tekintélyes szervének állásfoglalása.⁴⁹

4.3. A *Miniszeri Tanács* 1974-ben az államközi kooperációs megállapodásokra is *konzultációs* eljárást vezetett be; az eljárás során azt vizsgálják, hogy a megállapodások megfelelnek-e a Közösség kereskedelmi politikájának. Az eljárás a Bizottság hatáskörébe tartozik, mégis ez a szerv csak nagyon csekély hatást tud ellenőrző tevékenysége során kifejezni egyrészt azért, mert a megállapodások szövegét igen általánosan fogalmazzák, másrészt pedig azért, mert abba, hogy a megállapodásokat (a vegyesbizottsági üléseken) hogyan realizálják, nincsen semmi beleszólása.

A másik állásfoglalás az EGK *Bíróságától* származik: a problémával kapcsolatban adott szakvéleményben kimondotta, hogy a Római Szerződés 113. §-a szerinti közös kereskedelempolitika fogalmilag *magában foglalja mind a Közösség, mind pedig a tagállamok intézkedéseit*, olyan *általános fejlődési tendencia*, melyet az egyes intézkedések alakítanak ki. A közös kereskedelempolitika értelmének ilyen *kitágítása* folytán a Bíróság megerősítette a Közösség hatáskörét valló kisebbség álláspontját.

Számítani kell tehát arra, hogy miután a Bíróság szakvéleménye alapján a Bizottságnak joga van a kooperációs államközi megállapodások feletti ellenőrzés fokozására,⁵⁰ nem fog habozni ezt a területet is a jövőben általa közösségi hatáskörben megkötendő kereskedelmi egyezmények szabályozási körébe vonni.

⁴⁸ Ehle, Dietrich: Gemeinsame Handelspolitik der EG-Mitglieds-Länder gegenüber den Staatshandelsländern. Recht in der Aussenwirtschaft AWD 1976. 12. 677. old.

⁴⁹ Uo.

⁵⁰ Uo.

5. A nemzetközi termelési kooperáció motívumai, előnyei, hátrányai

5.1. A nemzetközi termelési kooperáció motívumainak – amint látjuk magának a kooperációnak is két szintje van – egyrészt az államok közötti gazdasági kapcsolatokban, másrészt a vállalatok közötti kapcsolatokban gyökereznek. Ami az első szintet illeti: a kelet–nyugati kereskedelemnek egyik el nem hanyagolható problémája az, hogy a kereskedelmi mérleg egyenlegét (passzívumát) *devizális módszerekkel csak korlátozottan lehet rendezni*. A kiegyensúlyozott kereskedelmi kapcsolatokra való törekvés az áru-szolgáltatáscserét állítja előtérbe. Az ilyen devizakímélő ügyletek két legfontosabb fajtája a kompenzáció és a kooperáció.

A második szinten ismét kétfelé ágaznak a vállalatok nemzetközi kooperáció létesítésére ösztönző motívumai. Egyfelől a fejlett műszaki ismeretekhez való hozzájutás, másfelől pedig a termelési költségek csökkentése játszik itt szerepet.⁵¹ A *fejlett műszaki ismeretekhez való hozzájutásnak* ismét két módja van: fejlett és fejletlen vállalat viszonyában az előbbi átadja ismereteit, termelési tapasztalatait a másodiknak; ha viszont fejletlen vállalatok kooperálnak, a fő szempont a fejlettebb műszaki eredményeknek közös fejlesztéssel-kutatással való elérése.

Kevésbé fejlett vállalatok kooperációjában azonban emellett a *termelési költségek csökkentése* is szerepet játszik. Fejlett vállalatok kooperációjában viszont a műszaki ismeret megszerzése nemigen játszik szerepet; itt a fő szempont a termelés racionalizálása.

5.2. Ezekkel a motívumokkal függnek össze azok az *előnyök*, melyeket a vállalatok és országaik a nemzetközi termelési kooperációtól várnak, illetve melyek érdekében adott esetben a vele járó hátrányokat is vállalják.

*Népgazdasági szinten*⁵² a kooperáció előnyei részben már rövidebb távon, részben csak hosszabb távon érvényesülnek. A magyar népgazdaság szempontjából az együttműködés *rövid* távon jelentkező előnye a műszaki fejlődés felgyorsulása, a hatékonyság növekedése; mindez a termékek versenyképességének emelkedéséhez vezet. Fokozódnak devizabevételeink, mivel a kooperációban előállított termékek rendszerint jó devizakitermelésűek, és minőségük is jobb. Ezek a rövid távon jelentkező előnyök *hosszabb* távon általánosságban a termelőerők fejlődéséhez, a nemzetközi munkamegosztásba való jobb bekapcsolódáshoz vezetnek, perspektivikusan javul a belső piac ellátása is, végül a kooperáció tendenciájában reálisan hozzájárulhat a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának javításához.

Hosszabb távon *kölcsönösen* – mind a szocialista, mind a tőkés országok – a kelet–nyugati kereskedelem fellendülését várják (többek között) a nemzetközi kooperációktól; persze mindegyik oldal a maga sajátos szempontjainak megfelelően mást és mást: a szocialista országok a kereskedelmi kapcsolatok útjában álló diszkriminatív

⁵¹ Hasonló megközelítést l. *Kállai*: Nemzetközi ipari kooperáció 78–79. old.

⁵² A közgazdasági irodalomban l. *Kállai*: Nemzetközi ipari kooperáció 63. és köv. old.; *Szénásiné Zboróvári Katalin*: A tőkés kooperációk néhány problémája. 453–441. old.; *Virág Miklós*: Kooperáció és marketing. Külgazdaság 1975. 2. 128. old.; *Damó Éva*: Árustruktúra és egyensúly a Kelet–Nyugati kereskedelemben. Külgazdaság. 1976. 11. 862. old.; a tőkés szakirodalomban: *Zellentin*: Perspektiven und Modelle wirtschaftlicher Beziehungen zwischen West- und Osteuropa. 324. old.; *Lange-Prollius*, Horst: Ostwesthandel für die 70-er Bad Harzburg 1971. 121. old.

akadályok lebontását vagy legalábbis a diszkrimináció enyhítését, a tőkés oldal viszont a már említett devizális problémák megoldására számít. Meg kell jegyezni, hogy a tőkés országok vállalataival folytatott kooperáció áttételesen kétszeresen is kedvező hatással van (pontosabban lehet) a *KGST-integráció* elmélyülésére is. Egyfelől több oldalú együttműködésben (ha a kooperációban több szocialista ország vállalatai vesznek részt) vállalatunk egymás közti kapcsolatai elmélyülnek, intenzitásuk nő, másfelől viszont ez közvetlenül is megjelenik a termékek minőségének a kooperáció keretében bekövetkező javulásában; joggal feltehető, hogy ezek a kapcsolatok a szocialista országok közötti gazdasági együttműködés egésze szempontjából sem maradnak hatás nélkül.

5.3. A kooperációk *vállalati* szinten jelentkező előnyeinek megítélése igen eltérő, az egyes szerzők más és más szempontot emelnek ki.⁵³ Nézetünk szerint egyik szempontot sem lehet *a priori* preferálni; azt, hogy a kooperáció mely előnyei érvényesülnek leginkább, és melyek maradnak a háttérben, vagy egyáltalán nem érvényesülnek, csak a konkrét együttműködés körülményei, az adott kooperáció sajátosságai döntenek el. A kooperációtól várható előnyök felsorolása tehát egyfelől nem jelent semmiféle rangsort; másfelől nem jelenti azt, hogy egy kooperációban valamennyi egyszerre megjelenik, sőt azt sem, hogy csak ezek képzelhetők el – a kooperációk rendkívüli sokfélesége arra int, hogy valamiféle véglegesen lezárt taxációtól tartózkodjunk. Mindössze a nemzetközi termelési kooperációk közel másfél évtizedes története során több-kevesebb rendszerességgel, bizonyossággal visszatérően várt előnyök felméréséről van szó (ugyanaz vonatkozik a később taglalandó hátrányokra is).

A nemzetközi termelési kooperációk vállalati szinten jelentkező előnyei – miután az újratermelési folyamatnak az árucserét megelőző és követő fázisaira egyaránt kiterjednek – lényegében véve *három területen* jelentkeznek: a kutatási-fejlesztési, a közvetlen termelési és termelésszervezési, valamint az értékesítési szférában. Másmilyenek az előnyök attól függően is, hogy a vállalat, tevékenységének külső vagy belső feltételeit érintik.

A *kutatás-fejlesztés* területén jelentkező *belső* előnyök közül – mint a szerződések túlnyomó többségénél jelentkezőt – elsőként kell említeni azt, hogy a hazai vállalat magas színvonalú, fejlett és versenyképes *műszaki ismeretet szerez* – a szó legtagább értelmében; ideértve a szabadalomvételt és licencmegállapodás mellett az egyéb technológiai ismereteket, a know-how-t, valamint az üzemszervezési ismereteket is. Már a felsorolásból is látható, hogy ezek az előnyök ugyanakkor nem maradnak meg az adott kooperáció és az adott vállalat keretei között, hatásuk a kooperáción kívüli termelésre is tovább gyűrűzik; a kooperáló vállalattal kapcsolatban álló más vállalatok műszaki színvonalára is hatással van. Aligha tekinthető túlzottnak a kooperációval kiemelten foglalkozó intézmény, az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága titkárnak véleménye,⁵⁴

⁵³ L. például: *Udvardi*: Kooperációs kapcsolatok a fejlett tőkésországok vállalataival.; KTB-tájékoztató; *Kállai*: Nemzetközi ipari kooperáció. 53., 62. és 95. old.; *Szénásiné Zboróvári*: A tőkés kooperációk néhány problémája. 435. old.; *Cséký Sándor*: A tőkés cégekkel való ipari kooperáció gyakorlatáról. *Külgazdaság* 1974. 8. sz. 598. old.; *Kooperáció a szocialista és a tőkés országokkal* (szerkesztéségi cikk) *Külkereskedelem* 1970. 9. sz. 258. old.; *Schorlemmer-Jahnke*: Industrielle Kooperation mit Ungarn 326. old.

⁵⁴ Közli: *Világgazdaság* 1977. május 5. 4. old.

aki szerint a kooperáció az egyik legfontosabb csatorna, amelyen keresztül a két világgazdasági rendszer között a technológiai ismeretek áramlása végbemegy (meg kell jegyezni, hogy az ismeret áramlása csak a kooperációs kapcsolatok őskorában volt tipikusan egyirányúnak tekinthető; ma már nemegyszer szerepel hazai vállalat a műszaki ismeret átadójaként, azonban az kétségtelen, hogy az ismeretáramlás alapvető iránya ma is az iparilag fejlettebb tőkés országoktól a szocialista országok felé mutat). A kooperáció másrészt a feladatok megosztása révén, a *szellemi kapacitások koncentrálásához vezet*, ami nemcsak a belső piacon, hanem a külső piacokon is erősíti a vállalat pozícióját.

A termelési szférában a kooperáció belső előnye, hogy a vállalat *termékeinek és munkájának* minősége, színvonala emelkedik; a kooperációk jelentősen hozzájárulnak a korszerű, gazdaságos termékstruktúra kialakításához. Ez egyben azt is jelenti, hogy lehetőség nyílik a korábban nem gyártott (esetleg az egész KGST-piacon nem gyártott) termék gyártásának beindítására, vagyis: a kooperáció hozzájárul a *belső piac jobb ellátásához* is. A specializáción keresztüli munkamegosztás a termelés tekintetében az anyagi eszközök koncentrálását, a kapacitások jobb kihasználását eredményezi, nagyobb szérianagyságot, ezzel a termelési költségek csökkentését, a *hatékonyság* és gazdaságosság növelését teszi lehetővé.

A magas műszaki színvonalú, jó minőségű és a fejlett technikát képviselő termékkel való fellépés egyben a vállalat *külpia*ci tevékenységének feltételeit is gyökeresen javítja; a kooperáció exportképes, bármely piacon értékesíthető termék gyártását teszi lehetővé, mégpedig – adott esetben – nemcsak a tőkés, hanem a KGST-piacokon is. Az együttműködés a vállalat termelési tevékenységében tehát végeredményben a vállalat külpia ci versenyképességének emelkedéséhez vezet. A kooperációnak itt is lehet az adott ügyleten túlmenő hatása; a sikeres kooperáció újabb együttműködés lehetőségét teremtheti meg. A *termelészervezés* értelemszerűen a vállalat belső viszonyaiban jelenthet előnyös változást: egyfelől amúgy is sor kerülhet bizonyos üzem-, termelészervezési ismertek átadására, másfelől ilyen kifejezett átadás nélkül is gyakran kénytelen a hazai vállalat – éppen a kooperációs szerződés létrejötté, később pedig megvalósulása érdekében – alkalmazkodni a partner termelészervezési módszereihez.

Az *értékesítés* területén a kooperáció ugyancsak számos előnyt kínál. A *belső* piac jobb kiszolgálásában fogalmilag benne van az értékesítési lehetőségek emelkedése. *Külgazdasági* kapcsolatainkban mégis a *folyamatos és gazdaságos export* az, ami a nemzetközi termelési kooperációk eredményeként a legnagyobb előnyt jelenti. A vállalat a tartós kapcsolat révén azonban nem egyszerűen folyamatos, stabil értékesítési lehetőséget tud biztosítani magának, hanem közelebb kerül a tőkés piac egészéhez is. A kooperációk tehát még a tőkés világgazdaság válsága közepette is bizonyos *tartósságot, állandóságot* visznek a tőkés világgazdasággal fennálló vállalati kapcsolatokba, ugyanakkor némi – nem lebecsülhető – védelmet is nyújtanak a kedvezőtlen hatások ellen. A kooperáció ezen túlmenően is javítja a vállalatok külpia ci helyzetét, hiszen a tőkés partner gyakran lehetővé teszi saját értékesítési hálózatának igénybevételét, vállalja a marketinget, propagandát stb.; ezzel pedig a vállalat számára általában is *könnyebbé válik a tőkés piacokra való bejutás*.

A külpia ci előnyök másik csoportja az ügylet *devizális* hatásaival kapcsolatos. A kooperációk ugyanis általában azon alapulnak, hogy a tőkés partner átveszi a kooperációs termék egy részét; a visszavásárolt termék árából – tehát effektív devizafelhasználás nélkül – fedezik az ügylet keretében szükségessé váló (műszaki ismeret-, gép- és be-

rendezés- stb.) import nagy részét, A kooperáció során megvalósuló tényleges devizafelhasználás tehát az ügylet keretében megvalósuló exporthoz képest általában alacsony.

5.4. Természetesen, ha a kooperáció csak egyoldalú előnyökkel járna, a *tőkés partner* aligha venne részt az üzletben; a nemzetközi termelési kooperáció számára is jelentős előnyökkel kecsegtet. A kutatás-fejlesztés területén akkor jelentkezik a tőkés partner oldalán előny, ha a műszaki ismeret átadója a hazai vállalat.

Számára mégis inkább a termelés szférájában jelentkeznek nagyobb számban a kooperáció előnyei. Az együttműködés ugyanis *kapacitásbővítést* tesz lehetővé a partner részére azáltal, hogy a termelési folyamat bizonyos fázisait a hazai vállalatra telepíti. A nyugati szakirodalom hangsúlyozza, hogy bizonyos esetekben a vállalat számára ez az egyetlen kapacitásbővítési lehetőség.⁵⁵ A termelés bizonyos fázisainak áthelyezése azáltal válik számára előnyössé, hogy a kevésbé gazdaságos részegységek, alkatrészek gyártását vállalja a hazai fél. Ez nemcsak azáltal jelent előnyt a tőkés vállalat számára, hogy a felszabaduló kapacitását a gazdaságosabb fázisokra fordíthatja, hanem azáltal is, hogy az alacsonyabb hazai bérszínvonal és a mögötte meghúzódó szakképzett munkaerő révén minőségromlás nélkül *olcsóbb beszállítási-beszerzési lehetőséget tud magának biztosítani*, vagyis a kooperációs gyártás előnyösebb számára, mint akár a saját, akár valamely másik tőkés vállalat által eszközölt gyártás. Ezek a körülmények összességükben a tőkés vállalat *belső* gazdálkodási feltételeit javítják; termelési költségeit csökkentve *emelik a termelékenységét*. Ennek persze közvetlen következménye az, hogy a vállalat versenyképessége mind a hazai piacon, mind a külföldön javul.

A kooperáció előnyei végül az *értékesítési* szférában jelennek meg. A kooperáció mindenekelőtt széles körű *exportlehetőséget* jelent a tőkés fél számára, hiszen a kooperáció nem merül ki a műszaki ismeret átadásában, hanem a tőkés fél bevételekhez, szerződések exportjából is (bár nem ritka eset, hogy a tőkés fél – az egyéb területeken jelentkező előnyökkel megelégedve – bizonyos munkaeszközöket ingyen vagy alacsony bérért bocsát rendelkezésre). Exportját növeli a kooperáció keretében általa gyártott részegységek, alkatrészek szállítása is. Nem elhanyagolható számára az sem, hogy a kooperáció révén lényegesen könnyebbé válik a szocialista vilápiacra való bejutás, itteni pozícióinak tartása, sőt bővítése, új kapcsolatok létesítése is. Ugyanakkor a szocialista országok állandó felvevőpiacot jelentenek, ami *stabil értékesítési lehetőséget* kínál a recesszió által sújtott, adott esetben bizonytalanságokkal terhes tőkés világpiac mellett; végeredményben tehát a tőkés világpiac recessziós jelenségei közepette a vállalat egész tevékenységére – az alkalmi jellegű árucserével szemben – stabilizáló hatással van.⁵⁶

5.5. A kooperáció *kölcsönösen* jelentkező előnyei között a *kutatás-fejlesztési együttműködést* kell említeni. A kooperációk ugyanis gyakran alapulnak a közösen kifejlesztett termék közös gyártásán; a közös fejlesztés viszont a szellemi kapacitások mindkét fél számára előnyös – olykor létfontosságú – koncentrálását teszik lehetővé.

⁵⁵ Moecke: Einfache und erweiterte Ost–West-Kooperationen 65. old.

⁵⁶ Zellentin: Perspektiven und Modelle wirtschaftlicher Beziehungen zwischen West- und Osteuropa. 324. old.; a nemzetközi termelési kooperációk előnyeire l. még az 53. jegyzetben felsorolt munkákat.

Előfordul a termelés alapjául szolgáló műszaki ismeret közös megvásárlása is, ami közvetlenül is csökkenti a termelési költségeket.

A *termelési* szférában a kapacitások összekapcsolása „kapacitásbővítést” jelent mindkét félnek, a szérianagyság növelése pedig mindkét oldalon csökkenti az önköltséget. Az *értékesítési* szférában a hazai piacok, mint értékesítési lehetőség összeadódása az a tényező, amely tulajdonképpen a szérianagyság növelhetőségében is nagy szerepet játszik. Az értékesítési területen megvalósuló együttműködés pedig felváltja a korábban profiljuk szerint egymással konkurráló vállalatok közötti versenyt, és ez mindkét fél számára részben költségmegtakarítást, részben pedig biztosabb termelési körülményeket eredményez. Előnyös az is, hogy kölcsönösen felhasználhatják egymás propaganda, és szervizhálózatát. Összefoglalóan azt lehetne mondani, hogy a kooperáció mindkét fél tevékenységére *racionalizáló* hatást⁵⁷ fejt ki.

Természetes, hogy a fentiekben vázolt előnyök csak potenciálisan jelentkeznek; realizálódásuk a kooperáció működésével, az esetleg beálló zavarokkal összefüggő kérdések (ezekre a későbbiekben a szerződés megszegésének elemzésénél visszatérünk).

5.6. A nemzetközi termelési kooperáció *hátránya* legáltalánosabban az, hogy a felek kölcsönös *függése, egymásra utaltsága* lényegesen *megnő*; az egyik tevékenysége vagy mulasztása azonnal és közvetlenül kihat a másik munkájára, ennek eredményére is.

A hazai vállalat szempontjából konkrétan jelentkező hátrány az, hogy a tőkés partnernek *nem minden kooperációban elsődleges érdeke* a magyar fél *műszaki színvonalának emeléséhez* való hozzájárulás: egyrészt azért nem, mert az ő szempontja alapvetően a számára gazdaságtalan termelési fázisoktól való szabadulás, másrészt azért nem, mert nem érdeke az, hogy magának — a kooperáció lejárta utáni időre — esetleg konkurrenciát teremtsen. Kifejezetten hátrányos lehet a hazai vállalat számára, ha nem tudja biztosítani a tőkés félnek a saját műszaki színvonala fejlesztésében való érdekeltségét, és „megragad” a gazdaságtalan, igénytelen, a műszaki fejlődést nem hordozó munkaműveletek végzésénél; a kooperáció tehát nem tölti be egyik igen fontos funkcióját: a fejlett műszaki ismeretek áramlásának biztosítását. Ezt a veszélyt — tekintettel arra, hogy kelet–nyugati viszonylatban általában műszakilag nem azonos szinten álló vállalatok kapcsolatáról van szó — reálisnak érezzük. Ha tehát a fejlett és kevésbé fejlett vállalat érdekeinek kölcsönös egyensúlya nincs megalapozva és a kooperációs szerződés megfelelő kidolgozása révén rögzítve és biztosítva, a nemzetközi termelési kooperáció *nem-szerves összefonódásnak*,⁵⁸ *labilis kapcsolatnak* bizonyul, amely — mint az ingatag házasság — felborul, ha a fejlettebb vállalat előnyösebb, olcsóbban bedolgozó partnert talál. Hasonló jellegű probléma azonban a tőkés vállalat oldalán is felmerülhet: a beruházás nélküli kapacitásbővítés lehetősége gyakran tőkeerő nélküli, „előre”, a kooperációba „menekülő” vállalatokat csábít kooperációra.⁵⁹

⁵⁷ Handbuch der Kooperation. 183. old.

⁵⁸ Szénásiné Zboróvári: A tőkés kooperációk néhány problémája. 454. old.

⁵⁹ Bauer Miklós közlése szerint nem ritka eset, hogy a kooperáló nyugati vállalat a kooperáció tartama alatt csődbe megy.

6. A nemzetközi termelési kooperáció fogalma

6.1. A fogalomalkotás általános problémái

A nemzetközi kooperáció fogalmának meghatározására hazánkban is, a burzsoá szakirodalomban is számos kísérlet történt. A fogalom meghatározásával emellett nemcsak az irodalom, hanem a már említett nemzetközi egyezmények, valamint a nemzeti jogi szabályozások is foglalkoznak. Ami a vizsgálódót zavarba ejti, az inkább a bőség zavara. Ebből a szempontból a problémát viszont az okozza, hogy a kifejtett nézetek gyakran *átfedik* egymást, vagy párhuzamosan futó gondolatmenetet követnek, így kézenfekvő lenne a nézetek szintézise, közös vonásaik lehető kiemelése, összegezése. Ilyen szintézisre – legalábbis a közgazdasági irodalom általunk ismert mélységében – ezideig még nem került sor.

A másik probléma a fogalomalkotási kísérletek *erősen gazdaságpolitikai* alapállása. Nem önmagában arról van szó, hogy egy jellegében – úgy tűnik – erős gazdaságpolitikai szálakkal, kötődéssel bíró jelenséget így is megközelítenek, hanem az elméleti tisztázás szükségességének elvi tagadása, a fogalomalkotás gazdaságpolitikai vonzatú céljellégének túlhangsúlyozása,⁶⁰ illetve kifejezett napi gazdaságpolitikai feladatokhoz (engedélyezés) kapcsolása⁶¹ kelt aggályokat. Ugyanilyen aggályos azt az önmagában helyes gondolatot, hogy az együttműködésnek, mint a vállalatok tulajdonképpen minden kapcsolatára jellemző kritériumnak a kooperáció fogalmi ismérvévé tétele semmitmondó, azzal a következtetéssel⁶² kapcsolni össze, hogy ennek következtében csak vállalaton kívüli szempontok alapján általános népgazdasági és gazdaságpolitikai kívánalmakból kiindulva lehet a kooperációt minősíteni. Ez a felfogás a gazdaságpolitikai kívánatosság problémáját a fogalomalkotás problémájával keveri össze és úgy véli, hogy a fogalomnak a gazdaságpolitikai célkitűzések által meghatározott és kiválasztott vállalati együttműködésekre kell vonatkoznia; a fő szempont pedig a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunk fokozása. Nyilvánvaló, hogy ezen szempont a nemzetközi termelési kooperáción kívül még számos jelenséget magában foglal, és annak megragadására, a többi – a fenti gazdaságpolitikai szempont alapján szóba jöhető – külgazdasági jelenségtől való elhatárolásra teljességgel alkalmatlan.

6.2. Az államközi egyezmények megközelítése

A kooperáció támogatásával foglalkozó tárgyalta államközi egyezmények a nemzetközi termelési kooperáció fogalmát nem adják meg, aminthogy ez nem is céljuk. Fő jellemzőjük, hogy igen *széles* kapcsolatkörbe dolgoznak, azonban ez az egyezmények által kooperációnak tekintett együttműködések felsorolásából, tehát a kooperáció *típusainak* felsorolásából derül ki. Az egyezmények megegyeznek abban, hogy az árucserén túlmenő egyszerűbb együttműködési formák még akkor sem kooperációk, ha hosszútávúak. A

⁶⁰ OMFB-tanulmány 15. old.

⁶¹ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció. 112. old.

⁶² Farkas György: Hozzászólás az ipari kooperációk fogalmának vitájához. Külkereskedelem 1968. 7. sz. 269. old.

kooperációvá minősítéshez a tartósság mellett – mint többletelem – a termelési és értékesítési célok bizonyos mértékű közösségi is szükséges.⁶³

A magyar-NSZK gazdasági, ipari és műszaki együttműködési államközi megállapodás szerint a kooperáció típusai a következők: *a/* az ipari berendezés, üzem szállítása, modernizálása, műszaki eljárások tökéletesítése gépek, berendezések szállításával vagy licenc, know-how, illetve egyéb műszaki dokumentáció átadásával, ha ehhez az együttműködés révén gyártott termék értékesítésében való együttműködés járul; *b/* a termelés és értékesítés specializálása kölcsönös, a másik fél termeléséhez szükséges szállításokkal; *c/* a partner ellátása nyersanyaggal, félkésztermékkel, részegységekkel és alkatrészekkel az egyik vagy mindkét országban folyó végszerelés céljára, értékesítési együttműködéssel összekapcsolva; *d/* közös kutatás, fejlesztés és tervezés (4. cikkely). Az egyezmény felosorolása azonban nem kimerítő, csupán példálódzó, így ha a tartósság és érdekközösség megállapítható, nyilván további együttműködés is kooperációnak minősülhet.

Nézetünk szerint egyfelől ez a két szempont *parttalan* teszi a kooperációk fogalmi határait, az egyes fajták meghatározása viszont másfelől annyira elasztikus, hogy a kooperáció egyes eseteinek beható *rendszerezésére nem alkalmas*. Homályban marad továbbá egy másik, el nem hanyagolható probléma: az egyezmények nem tesznek különbséget a kooperáció tökeegyesítéses és anélküli formái között. Ez viszont gyakorlatilag azt eredményezi, hogy csak a kooperáció gazdasági-műszaki területeit tisztázzák, de nem megvalósulási formáit – mondanunk sem kell, hogy mind súlyánál, bonyolultságánál, mind pedig létrehozása nehézségeinél fogva igen nagy különbség van egy közös vállalat alapítása és egy tökeegyesítés nélküli termelési együttműködés között.

A helsinki Értekezlet Záróokmánya⁶⁴ szintén nem ad fogalmat, csupán annyit mond, hogy a szokásos kereskedelmi kapcsolatokon túlmenő ipari kooperáció a gazdasági kapcsolatok egész sorát átfogja; konkrét típusait pedig a felek választják meg. Ilyen típusok például: *a/* közös termelés és értékesítés; *b/* a termelés és értékesítés specializációja; *c/* ipari üzemek felépítése, modernizálása; *d/* ipari üzemek felépítésében való együttműködés azzal, hogy az általa gyártott termékek egy részét a partner megvásárolja; *e/* közös kutatás, fejlesztés és műszaki ismeretek cseréje.

6.3. A kooperáció tágabb és szűkebb felfogása (jogszabályi megfogalmazások, szakirodalmi viták)

A kooperáció fogalmával kapcsolatos megközelítések a szinte parttalanul tág és a már-már hasznavehetetlenül szűk meghatározások széles skáláján mozognak. Ennek megfelelően a kooperációnak sokféle jelentése van, amelyek között az összefüggés megtalálása, az egyes meghatározások rendszerbe szedése és csoportosítása szinte reménytelenül nehéz. Amikor tehát a legtágabb felfogások felől a szűkebbek felé haladva az álláspontok eme kavalkádjának áttekintésére teszünk kísérletet, tisztában vagyunk azzal, hogy a rendszerezésre más szempontot is lehetne választani, és azzal is, hogy a nézetek használható rendszerbe foglalása érdekében bizonyos árnyalatnyi eltéréseket kénytelenek vagyunk figyelmen kívül hagyni; figyelmünket inkább az egyes álláspontok fő tendenciájára: a fontosabb egyezésekre és a fontosabb eltérésekre irányítjuk.

⁶³ Moecke: Einfache und erweiterte Ost-West Kooperation . . . 67. old.

⁶⁴ Europa Archiv 1975. 17. sz. D 452. old.

6.3.1. A *tőkés országok* közül a kelet–nyugati kooperációban az NSzK játssza a legnagyobb szerepet, ezért az ottani szakirodalmi álláspontokkal foglalkozunk behatóbban. Ezek a vélemények egyben listavezetők a kooperáció *legtágabb* felfogásában.⁶⁵ Zellentín szerint a kooperáció mindössze együttműködés egy termék gyártásában, míg Lange-Prollius a gazdasági tevékenység különböző területein megvalósuló hosszú távú együttműködést érti alatta. A Guide részben formális szempont alapján foglal állást: kooperáció az, amit kormányközi megállapodás annak tekint; részben viszont érdemi ismérveket hoz fel: hosszútávú, egymást kiegészítő kölcsönös szolgáltatásoktól kísért, az áru közvetlen eladásán túlmenő, érdekközösséget jelentő, tehát kölcsönös előnyökkel járó operáció.

Moecke *egyszerű és bővített* kooperáció között különböztet; egyszerű alatt az eszközjegyesítés nélküli, kooperációs szerződésen alapuló, bővített alatt a társaság valamely formájában megvalósuló együttműködést értve; lényegében véve eszerint differenciál Steindorff is ugyancsak kerülve a fogalomalkotást. Moecke alapos elemző tanulmányában ugyan kifejezett fogalomalkotási kísérletet nem tesz, de az egyszerű kooperáció két – szerinte döntő – kritériumát felsorolja; ezek: a felek jogi önállósága, bizonyos vállalati funkciók koordinálása.

Kíséreljük meg összefogni a fenti kritériumokat; ezek: a felek jogi önállósága, bizonyos vállalati funkciók koordinálása, hosszú távú és érdekközösségen (kölcsönös, egymást kiegészítő szolgáltatásokon) alapuló együttműködés, amely a gazdasági tevékenység különböző területeire terjedhet ki.

Közelebb visz a problémához – egyben a fogalomalkotási kísérletek mögötti tartalmi elgondolásokhoz – az, ha megvizsgáljuk: *milyen gazdasági tevékenységre terjed ki az együttműködés*. Visszatérő gondolat az, hogy az egyszerű árucserét – mint a gazdasági tevékenység egyik területét – túllépő együttműködésről van szó.⁶⁶ Abban egyetértés látszik kialakulni, hogy a kooperáció mind a termelést megelőző szellemi tevékenységre (kutatás-fejlesztés, műszaki ismeretátadás), mind a termelésre, mind pedig az értékesítésre kiterjedhet. Nincs azonban egyértelmű állásfoglalás ateinketben, hogy ezek konjunktív kritériumok-e, vagy bármelyik területen való együttműködés önmagában is kooperációnak minősül. Tekintve, hogy az újratermelési folyamat vertikumáról van szó látható, hogy a kooperáció fogalma – a tőkés vállalatok egymás közötti kooperációjánál kifejtetteket nemzetközi síkra transzponálva – magában foglalja a *horizontális és vertikális* együttműködést egyaránt; vagyis nemcsak az azonos vagy hasonló profilú, hanem az újratermelési folyamat különböző lépcsőin elhelyezkedő különböző profilú (termelő-kereskedő) vállalatok együttműködése is kooperációnak tekinthető – az együttműködés területe szempontjából.

⁶⁵ V.ö. Moecke: Vertragsprobleme und Entwicklungsmöglichkeiten der Ost–West-Kooperation Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters. 1971. 6.; Uő.: Einfache und erweiterte Ost–West-Kooperationen ...; Lange-Prollius: Ostwesthandel ...; Zellentín: Perspektiven und Modelle ...; Guide ...; Handbuch der Kooperation. Különösen: 200–220. old.; Rasche: Kooperation – Chance und Gewinn, különösen 33–52. old.; valamint Steindorff, Ernst: A kelet–nyugati kooperáció jogi kérdései. Jogtudományi Közlöny 1973. 4. sz. 212. és köv. old. Elemzésünket ezekre az álláspontokra alapozzuk.

⁶⁶ L. Guide 3. old.; Handbuch der Kooperation 200. old.

Ebből következik a kooperáció *típusainak* rendkívüli gazdagsága. Ide tartoznak: *a)* a közösen megvalósított kutatás-fejlesztés; *b)* valamilyen műszaki ismeret alapján való gyártás (esetleg gépbérlettel vagy a gyártott termékkel való fizetéssel); *c)* termelés a vevő dokumentációi és útmutatása, kívánságai alapján; *d)* komplett berendezés, üzem szállítása, felszerelése vagy modernizálása; *e)* beszállítás alvállalkozói minőségben; *f)* a termék közös gyártásában megvalósuló termelési együttműködés (azonos termék előállítása); *g)* természeti erőforrások feltárása; *h)* közös költségre folytatott piackutatás vagy egyéb forgalmazási együttműködés (piacfelosztás); *i)* végül: a harmadik piacokon folytatott együttműködés.

Látható, hogy a fentiek alapján az árucserén kívül gyakorlatilag (a példálódzó felsorolástól függetlenül) szinte minden egyéb külgazdasági ügylet kooperációnak minősíthető. Érzik azt maguk a szerzők is, mert rendszeresen találkozni – az együttműködés területeinek felsorolása után – *elhatárolási* kísérletekkel. Amellett, hogy nem egyszerű (akár hosszú távú) árucseréről van szó, hangsúlyozzák, hogy az egyszerű licenccengedélyen alapuló termelés (a műszaki ismeretáramlás, de az egész konstrukció egyirányúsága miatt is) még nem kooperáció. Mint ahogy az akár a gyártott termékkel ellentételezett műszaki ismeretátadáson alapuló termelés sem az, hiszen itt csak kompenzációval állunk szemben, ami többnyire a műszaki ismeretátadáshoz esetleg kapcsolódó gép- és berendezésszállítás finanszírozásra vonatkozó kényszermegoldás.⁶⁷ Nem tartoznak ide a tervezési-művezetési megállapodások sem; a partner személyzetének kiképzésétől sem válik még egy ügylet kooperációvá. Rasche szerint a termelési tevékenység egyeztetése – mint fő cél – különbözteti meg a kooperációt a közönséges licencia- és bér munkaugyletektől, míg a Handbuch emellett a tartós kölcsönhatást említi, viszont ezekkel a szempontokkal csak az egyszerű árucserétől véli a kooperációt elhatárolhatónak.

Moecke érdekes fejtegetése⁶⁸ némileg tisztázza a homályt; azt az álláspontot fejti ki, hogy a kooperációban a bér munkához, a berendezésszállításhoz, a licencia alapján való gyártáshoz stb. mint *alapmegállapodásokhoz* olyan további *kölcsönös mellékszolgáltatások* kapcsolódnak, melyek mindkét fél kiegyensúlyozott szolgáltatás- (jogkötelezettség-) struktúráját eredményezik. Ilyen mellékszolgáltatások a szakemberek betanítása, az értékesítési megállapodások, a szervizszolgálat közös ellátása, valamint az együttműködés keretében realizált – nem feltétlenül kölcsönös – termékszállítások.

Moecke gondolatmenete tehát részben feltárja az együttműködés *kétszintűségét* (alap- és mellékszolgáltatások), részben pedig – ezt határozottan ki nem mondva – a *termelési* együttműködés felé viszi el a kooperáció megközelítését. Ez annál indokoltabb, mert a szakirodalom a termelési kooperációt a kutatás-fejlesztési és az értékesítési, valamint az ehhez csatlakozó szolgáltatásokra (szerviz) vonatkozó kooperációtól eltérően ezekhez képest sokkal jelentősebb, a leggyakoribb, szűkebb értelemben vett, legintenzívebb, tulajdonképpeni kooperációnak nevezi.⁶⁹ Moecke ugyan nem mondja ki,

⁶⁷ Moecke: Einfache und erweiterte Ost-West-Kooperationen . . . 65. old.

⁶⁸ I. m. 70. old.

⁶⁹ V.ö. pl.: Moecke idézett munkái; Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 124–125. old.; Varró József: Verschiedene Kooperationsformen: neuzeitliche Erscheinungen in der Aussenwirtschaft. Marketing in Ungarn. 1973. I. 16. old.; l. még: 54. jegyzet.

hogy a kooperáció a termelés mint gazdasági tevékenység területén megvalósuló együttműködést jelent, de az az állásfoglalása, hogy a kooperációk alapvetően bér munkán alapulnak, kooperáció-megközelítésének termeléscentrikusságára vall. Ezen belül egy termék vagy termékcsalád gyártásának, valamint az egész termelési profil specializáción és kölcsönös szállításokon alapuló megosztása között különböztet.⁷⁰ Ő tehát – másoktól eltérően – ugyan szűkebbre vonja a kooperáció határait és kontúrját élesebben húzza meg, de a bér munkától való érdemi elhatárolással adós marad; sőt: érzésünk szerint a fentebb említett mellékszolgáltatások valamelyikével párosulva már kooperációnak véli.

A fentieket összegezve úgy véljük, hogy a vázolt kooperáció-fogalmak *túlságosan* tág területre vonatkoznak, nemcsak a nemzetközi termelési, hanem igen általánosan a nemzetközi gazdasági kooperációra; ugyanakkor még ezt a területet sem határolják körül pontosan. Különösen a kooperáció alsó határát, azon belül is a termelési kooperációét érezzük homályosnak: azoktól az ügyletektől való megkülönböztetést, amelyekből a kooperáció éppen kinő (különösen: bér munka; műszaki ismeretátadás; berendezésszállítás vagy bérlet; üzem létesítésének vagy műszaki ismeretátadásnak a gyártott termékkel való ellentételezése – vagyis a kompenzációs ügyletek; alvállalkozókénti beszállítás a megrendelő utasításai alapján). Még az alap- és mellékszolgáltatások bevezetése sem tisztázza, hogy hozzávetőleg hol van az alapügyletek felső, azaz: a kooperáció alsó határa, vagyis azt, hogy *mitől válik a felek kapcsolata kooperációvá*.

A horizontális és vetikális együttműködések nézetünk szerint végképp *megfoghatatlanná* teszik a kooperáció fogalmát; realisabb vállalkozásnak tartjuk a kooperációnak a termelésre és a hozzá járulékosan kapcsolódó egyéb (kutatás-fejlesztés, értékesítés, szolgáltatások) területekre, tehát az újratermelési folyamat egyetlen lépcsőjére való koncentrációját.

További problémák adódnak abból, hogy a felfogásokban a *közgazdasági és a jogi szempontok keverednek*. A kooperáció típusainak felsorolásánál olyanok kerülnek egymás mellé, mint a harmadik piaci együttműködés és az alvállalkozás mint a közös termelés és az alvállalkozás. Nem szabad azonban szem előtt tévesztetni, hogy ezek *nem egyenmű* jelenségek: a harmadik piaci együttműködés gazdasági jelenség, amelynek az alvállalkozás és a közös vállalat egyaránt megfelelő jogi formája lehet (hogy a felek melyiket választják, azt gyakran gazdaságon kívüli, speciálisan jogi szempontok döntenek el). A közös gyártás szintén elképzelhető egyszerűen vállalkozási szerződés megkötésével, de közös vállalatnak valamilyen társaság formájában való alapításával is. Ezeket a fogalmakat tehát nem lehet egymás mellé helyezni, mint a kooperáció közös fogalmába tartozó, egymással rokonságban levő típusokat, hiszen különmű, részben a gazdaság, részben a jog világába tartozó jelenségekről van szó. Végül még egy probléma: a közös vállalat formájában létrehozott közös beruházáson, eszközjegyesítésen alapuló, valamint az enélküli (a feleket szervezetenként kapcsolatba nem hozó) egyszerű kooperációs szerződésen alapuló együttműködésnek a kooperáció körébe vonása a kooperáció fogalmát a *jog szempontjából is rendkívüli módon kitágítja*, és az adásvételi szerződésen kívül úgyszólván valamennyi szerződéses kapcsolatot idevon; ezzel pedig a kooperáció jogi megközelítését is szinte reménytelené teszi.

⁷⁰ Moecke: Einfache und erweiterte Ost-West-Kooperation . . . 64–66. old.

A nemzetközi kooperáció tág felfogását teszi magáévá a *csehszlovák* jogalkotás is. A külfölddel való gazdasági kooperációról szóló szerződések megkötését szabályozó 1972. évi 85. sz. törvény igen általánosan csupán annyit mond, hogy a törvény szempontjából gazdasági kooperáció alatt a külfölddel való *termelési*, ezen belül a *termelési programok specializációjára* vonatkozó együttműködést kell érteni, ideértve az ezzel összefüggő tudományos-műszaki együttműködést is. Ez a definíció ugyan a termelési együttműködésen belül bármilyen közös tevékenységre vonatkoztatható, mégis tény, hogy a nemzetközi gazdasági kooperációból kihat a termelési vonatkozásút és ezt tekinti kooperációnak – tehát: a nemzetközi termelési kooperációt szabályozza; megközelítése Moecke ímént vázolt nézetéhez áll legközelebb.

A *hazai* szakirodalmi, gazdaságpolitikai és jogszabályi álláspontok igen különböznek. Rendszerezésük és közös nevezőik kibontása talán még nehezebb, mint az előzőekben volt.

A nemzetközi termelési kooperáció fogalmát hazánkban először a nem szocialista országok vállalataival való nemzetközi együttműködés és termelési kooperáció kérdéseiről szóló 42/1967 (XI. 6.) GB sz. *határozat* adta meg. A határozat „különféle együttműködési és termelési kooperációs megállapodásokról” kívánt rendelkezni, ami akkor – amikor a nemzetközi termelési kooperáció új jelenség volt – érthető volt. Ennek megfelelően a fogalom is igen tág: kooperáció alatt önálló vállalatok tartós, munkamegosztáson és érdekközösségen alapuló termelési kapcsolatát érti. Ezt az álláspontot fogadta el az OMFB 1970-ben készített elemző tanulmánya, és a Külkereskedelem c. lapban a mai napig is zajló vitát megindító vitacikk is azzal, hogy kiemelték a kölcsönös kapcsolatok és a kölcsönös függés kritériumát. Ugyanezt az álláspontot teszi magáévá lényegében véve Kállai is.

A kooperáció *célja* tekintetében a műszaki fejlődésre gyakorolt kedvező hatást, a gazdaságosság és hatékonyság növekedését, az exportálható (konvertibilis) árualapok növelését és a belső piac jobb ellátását, a választék bővítését emelik ki. A kooperáció lehetséges *területei* között elsőként jelölik meg a termelést – hiszen a fogalom *termelési* kooperáció meghatározására irányul –, és ehhez kapcsolódva a műszaki ismeret átadását, illetve a kutatás-fejlesztési együttműködést, valamint a termék értékesítésében és kapcsolódó szolgáltatásokban való együttműködést.⁷¹

A tekintetben azonban, hogy a termelési együttműködés a termék *közös előállítására vonatkozik-e, vagy nem*, a vélemények már megoszlanak. Ez és az, hogy – mint látni fogjuk – a kooperáció típusai tekintetében jelentős véleményeltérések tapasztalhatók – jól mutatja, hogy a fenti – igaz – rugalmas, de talán túlságosan általános fogalom mögött mást és mást értenek. Ez a kooperáció ezen fogalmon belüli *típusainak* felsorolásánál bukkan elő. Két szélsőséges példa: a kooperáció típusai közé kerül az ipari nagyberendezések létrehozatala, a licencen alapuló termelési együttműködés, a gép-

⁷¹ OMFB-tanulmány 17. old.; Az ipari kooperáció fogalma. Külkereskedelem 1968. 4. 127. old.; Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció. 140. 147. old.; a „Külkereskedelem” 1970. 9. sz-ban megjelent szerkesztőségi cikk ugyanerre az álláspontra helyezkedik: Kooperáció a szocialista és a tőkés országokkal. 258. old.

ipari kooperáció, a komplett berendezések kooperációs gyártása, a termelési és forgalmi kooperáció és a műszaki fejlesztési kooperáció.⁷²

Ugyancsak rendkívül általánosan foglal állást az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok külkereskedelmi forgalma engedélyezésének rendjéről szóló 3/1977 (VII. 23) KkM. sz. rendelet és az ezt végrehajtó 10/1977 (Kk.É. 14.) KkM sz. utasítás is: ezek „a termelési vagy kereskedelmi együttműködésre irányuló együttműködésre (kooperáció) és szakosításra vonatkozó szerződésekről” rendelkeznek és a kétféle szerződést, melyek közül az első a tőkés, a második a szocialista relációra vonatkozik, összevontan „együttműködési” szerződésnek nevezik. A problémát az okozza, hogy a kooperáció nemcsak a tőkés relációban kötött kooperációs szerződések eleme, hanem a KGST-relációban kötött szakosítási szerződéseknek is és fordítva: a tőkés kooperációs szerződések gyakran tartalmaznak szakosítási elemeket. Az „együttműködési” elnevezést nem lehet fenntartani csak a tőkés reláció számára, mint ahogy a rendelet teszi, hogy azután ugyanezt az elnevezést az utasítás mindkét relációban kötött szerződések összefoglaló elnevezésévé tegye. Az önmagában érthető, hogy egy engedélyezésre irányuló jogszabály gazdaságpolitikai megfontolásokból a lehető leg szélesebb körre kívánja kiterjeszteni az ellenőrzést és ezért hatályát pl. nemcsak a termelési, hanem az értékesítési szférára is kiterjeszti, viszont az említett elnevezésbeli bizonytalanságok *fogalmi tisztázatlanságot* sejtetnek.

A fenti szerződés alatt minden olyan szerződést érteni kell, amely áru, szolgáltatás, anyagi értéket képviselő jog külkereskedelmi forgalmának elősegítése céljából igen széles terület valamelyikén (kutatás-fejlesztés, tervezés, termelés, értékesítés) folyamatos *együttműködési* kötelezettséget ír elő. Tőkés relációban tehát a jogszabályok szerint kooperációnak minősül a bármelyik területen való folyamatos együttműködés — egymástól függetlenül is (tehát már nem a termelési kooperációról és az ahhoz kapcsolódó kutatási-fejlesztési és értékesítési kooperációról van szó, hanem a termelési együttműködéstől független együttműködés is a kooperációs szerződés fogalma alá kerül). Mivel engedélyezési erndről van szó — hangsúlyozzuk! —, nem a fogalom rendkívüli tág voltát észrevételezzük (a külkereskedelmi árucserén kívül minden külgazdasági elemmel bíró ügylet ide tartozik), hanem azt, hogy a jogszabályok ezt a hatalmas területet értelemzavaróan és a 42/1967 GB sz. határozat fogalommeghatározásával is ellentétben kooperációs szerződésként határozzák meg.

Ettől a jogszabálytól eltekintve a fogalmi meghatározások egyébként a *horizontális* vállalati kapcsolatokra modelleződnek; azon belül is a *termelési* fázisra. Ezen belül az álláspontok vagy általában a termék előállításáról,⁷³ vagy — és ez a többség — a termék

⁷² Damó Éva: Ársztruktúra és egyensúly a kelet–nyugati kereskedelembe. Külgazdaság 1976. 11. sz. 861. old. — nyilvánvaló, hogy az ipari nagyberendezés létesítése és a komplett berendezés gyártása nagy bizonyossággal gépipari kooperáció, ami viszont a licencen alapuló termelésnek csak egyik esete, hiszen a kooperációs kapcsolatok — mint láttuk nem csak a gépiparban jönnek létre; mindezek végül a külön említett termelési kooperáció kategóriájába tartoznak. Így a felsorolás egyes elemei átfedik egymást, viszont a műszaki együttműködés a termelésitől külön, önálló csoportba kerül.

⁷³ Így: a GB-határozat és „Az ipari kooperáció fogalma” c. cikk 127. old.; míg az OMFB-tanulmány váltakozva hol kritériummá teszi a közös termelést, hol nem.

közös előállításáról beszélnek.⁷⁴ Ennek a különbségnek a kiemelése azért fontos, mert – a GB-határozat nyomán eléggé elterjedt, tág kooperációfogalommal összefüggésben – a típusok felsorolásánál komoly eltérésekhez vezet.

A *legtágabb* felfogás szerint – amely nem tartja kritériumnak a termék közös előállítását – a kooperáció típusai a következők: *a)* licenc alapján való termelés; *b)* termék szállítása a vásárló utasításaival, terveivel egyezően; *c)* gyártás- és gyártmánymegosztás; *d)* termékek és berendezések közös előállítása; *e)* műszaki fejlesztési kooperáció;⁷⁵ amelyhez egy másik álláspont azt teszi hozzá, hogy mindezek az együttműködési formák csak akkor válnak kooperációvá, ha valamelyik típushoz további értékesítési vagy fizetési (pl. ellentételezési) megállapodás járul.⁷⁶ Ezt a tipizálást többen *vitatják* kifogásolva, hogy az első típus még ellentételezéses megállapodás esetén sem válik kooperációvá; a licenc alapján való termelés csak akkor kooperáció, ha a *c)*, *d)* vagy *e)* típus valamelyikével párosulva jelentkezik, vagyis ha az ismeretet átadó célja nem egyszerűen az ellenérték beszedése, hanem a munkamegosztásban való termelés. A második típust illetően úgy vélik, hogy a vevő kívánságának szállító általi akceptálása csupán a kereskedelmi tevékenység tisztességes formája, de semmiképpen nem kooperáció. A *c)* és *d)* típus kézenfekvő lényegi azonossága miatt pedig a két típus összevonását javasolják. Az *e)* típus viszont eleme lehet ugyan a kooperációnak, de alapvetően nem erre irányul.⁷⁷

A Kooperációs Tárcaközi Bizottság 1977-ben kiadott – nagy gazdaságirányítási súllyal bíró – tájékoztatója a gyártás- és gyártmánymegosztás mellett kooperációnak minősíti a gép- és berendezésszállítást késztermék ellenében, a bér munkát és a harmadik piacon való közös fellépést is. Makaruk a kooperáció lényegét a gyártásmegosztás és kölcsönös szállítás mellett a késztermék ellenében történő alvállalkozókénti alkatrész-beszállításban látja.⁷⁸

A típusok igen tág felfogásával szemben a szerzők többsége⁷⁹ – a termék közös előállításából, mint fogalmi elemből kiindulva – csak a *c)* és *d)* típust tekinti kooperációnak, ezeket is összevontan *egy kategóriának* érzi, amelyen *belül* különböztet a kooperáció különböző típusai között. Kállai szerint három típus van: a termék gyártásának megosztása, a gyártmánycsalád előállításának megosztása (gyártmánymegosztás), végül az egész termelési profil specializáció révén történő megosztása, melyekhez értelem szerűen mindhárom esetben a kölcsönös szállítások kapcsolódnak. A fentiekben elemzett öt típus (*a–c*) kritikáját azzal egészítik ki, hogy a kompenzáció önmagában nem jelent

⁷⁴ Pl. Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 139–140. old.; Farkas: Hozzászólás az ipari kooperációk fogalmának vitájához. Külkereskedelem 1968. 7. sz. 270. old.; Szénásiné Zboróvári: A tőkés kooperációk néhány problémája. 432. old.

⁷⁵ OMFB-tanulmány 18–20. old.

⁷⁶ Az ipari kooperáció fogalma 127. old.

⁷⁷ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 138–139. old.; Szénásiné Zboróvári: A tőkés kooperációk . . . 432. old.; Vida Sándor: Kooperációs szerződések iparjogvédelmi vonatkozásai. Külgazdaság 1972. 8. sz. 119. old.; Lengyel István: Hozzászólás „Az ipari kooperáció fogalma” című cikkhez. Külkereskedelem 1968. 7. sz. 231. old.

⁷⁸ Makaruk: A tőkés cégekkel folytatott termelési kooperáció néhány tapasztalata. 1022–1025. old.; KTB-tájékoztató 4–5. old.

⁷⁹ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 139. old.; Szénásiné Zboróvári: A tőkés kooperációk . . . 432. old.; Lengyel: Hozzászólás . . . 231. old.; típusok felsorolása nélkül csak a termelés, a gyártás megosztásáról beszél: Fehér: Kooperáció és külkereskedelem. 183–184. old.

kooperációt (különböző áruk párhuzamos ex- és importja),⁸⁰ mint ahogy önmagában a tartós külkereskedelmi árucserre és a bér munka sem. Ennek a lényege nem a termék közös előállítása, hanem azon alapszik, hogy az egyik félnek szabad kapacitása van, melyet a másik — többnyire kevésbé gépesíthető, munkaigényes, alacsonyabb műszaki színvonalat jelentő fázisok esetén — igénybe vesz.

További szűkítést, elhatárolást jelent Kállai álláspontja, aki az *alapanyaggyártó és feldolgozó* együttműködését tekinti kooperációnak, minthogy szerinte vertikális kapcsolatról van szó; kimondottan is a *gépiparra* vonatkoztatja kooperáció-megközelítését Vida, Farkas pedig — szélsőségesen leszűkítő értelmezésben — úgy véli, hogy a kooperáció egyetlen típusa az egyetlen termék gyártásának megosztására vonatkozó együttműködés: szerinte még a műszaki-fejlesztési vagy a kereskedelmi-értékesítési megállapodásokkal kiegészített gyártmánymegosztás sem kooperáció, ezek ugyanis mind a termelési kooperációtól különböző *önálló* kooperációs formák.⁸¹

Az elmondottakat összegezve az első probléma az, hogy a gazdaságpolitikai állásfoglalások a kooperációnak tágabb — úgy tűnik, tudatosan parttalan — fogalmi meghatározására és tipizálására törekcsenek, míg a szakirodalom és ezen belül a vállalati megnyilvánulások a fogalom konkrétabb, pontosabb meghatározása, egyben a típusok szűkebbre vonása mellett törnek lándzsát. Az első álláspont mögött nyilván az a gazdaságpolitikai motívum húzódik meg, hogy minél szélesebb körben lehessen kontroll alatt tartani a külkereskedelmi árucserre körén kivüleső külgazdasági operációkat — a törekvés az EKG szerveinek minél szélesebb átfogásra, a külkereskedelmi politika minél szélesebb fogalmi meghatározására irányuló törekvéseire emlékeztet. Ezzel szemben a mikro-szférában — amelyhez az elméleti igényű megközelítések is közel állnak — az igény arra irányul, hogy *pontosan be lehessen mérni* az adott együttműködésnek a külgazdasági operációk között elfoglalt helyét és gazdaságpolitikai megítélését is. A kooperáció tág fogalmát ugyan általában elfogadják, de ennek oka az, hogy — túlzott általánosságánál fogva — mindenki azt a típust érti alatta, amit szeretne; a kooperáció tipizálása viszont éppen ezért az álláspontok valóságos kavalkádjához vezet; a GB-határozat által bevezetett fogalom *funkcionális zavarai* a tipizálás pontján rendkívül élesen jelentkeznek.

A fogalom túlságosan tág és ennek megfelelően a tipizálás parttalan voltával — paradox módon — a tipizálás más szempontbóli *szűk* volta áll szemben. Egyfelől ugyanis a típusok között — *igen tág* felfogást tükrözve — alkalmasint még gyártott termékkel ellentételezett gép/berendezésvásárlással, sőt a hazai piachoz egyáltalán nem kötődő harmadik piaci fellépéssel is találkozunk, ami nem elégíti ki a GB-határozat ama követelményét, hogy a kooperáció javítsa a belső piac ellátását.⁸² Másfelől ugyanakkor a kooperációk megközelítését a *szűk* ipari szemlélet, azon belül is erősen *gépipari* szemlélet jellemzi. Az igaz, hogy a termelési kooperációk leggyakrabban a gépiparban fordulnak elő, de — amint a kooperációk súlyának statisztikai felmérésénél láttuk — más népgazdasági ágak is felzárkóztak már az ipar, és azon belül a gépipar mellé; a *kooperáció fogalmának*

⁸⁰ A párhuzamos export- és importügyletek fajairól l. részletesen „Devizakímélő ügyletek a kelet—nyugati kereskedelembe” Világgazdaság 1977. május 5. 7. old.

⁸¹ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció. 141. old.; Vida: Kooperációs szerződések iparjogvédelmi vonatkozásai. 119. old.; Farkas: Hozzászólás az ipari kooperációk fogalmának vitájához. 271. old.

⁸² KTB- tájékoztató 5. old.

és típusainak a gépiparra modellezését tehát ma már nem tartjuk időszerűnek. Mindez oda vezet, hogy adott esetben a kooperációt egyetlen termék közös gyártására szűkítik le, és a gyártmánycsalád közös előállítását a csatlakozó kutatási-fejlesztési és értékesítési együttműködéssel együtt kivonják a kooperáció fogalmából, ugyanakkor ezeket önálló kooperációként felfogva (vö. Farkas álláspontját) és a termelési kooperációhoz való szoros kötődésüket, együttes jelentkezésüket figyelmen kívül hagyva a kooperációt mint gazdasági jelenséget *szétszabdadják*, ami éppen annak komplex megragadása ellen hat.

Nézetünk szerint *a fogalom feszezebb megfogalmazására és a tipizálás részben szűkebbre vonására, részben pedig* egyoldalú ipari-gépipari, „szerelés” típusú felfogásának kibővítésére, *szélesebben termelési kooperációkénti felfogására van szükség.* Ebben a szemléletben ugyanis nehéz vagy csak a többnyire homályos „határesetté” minősítéssel lehet megmagyarázni, hogy miként vonjuk a kooperáció fogalma alá pl. a számos vegyipari vagy könnyűipari kooperációt, ahol nem szerelésről, hanem a Kállai által a kooperáció fogalmából – mint vertikális együttműködést – kizárt⁸³ alapanyagszállító-feldolgozó együttműködésről van szó.⁸⁴

Meg kell jegyezni, hogy – akárcsak a tőkés szakirodalomban – nálunk is előfordul a közgazdasági kategóriák jogiakkal való keverése.⁸⁵

6.3.4. A tágabbtól a szűkebb kooperáció-felfogás felé haladva említést kell még tenni a nemzetközi termelési kooperáció *jugoszláviai* megközelítéséről. „A társult munka belföldi szervezetei és a külföldi személyek közötti hosszú távú termelési kooperációról” szóló rendelet (amely a hivatalos közlöny 1973. évi 7. számában jelent meg) kooperáció alatt olyan termelési együttműködést ért, amely alkatrészek, részegységek és félkész-termékek *termelésére és kölcsönös szállítására* vonatkozik. Látható, hogy ez a felfogás egyfelől ugyancsak ipari, másfelől azon belül is kifejezetten gépipari szemléletről tanúskodik. A rendelet kizárja a bér munka és a kompenzáció kooperációba burkolásának lehetőségét: előírja, hogy a külföldinek teljesített szolgáltatás csak olyan részegység stb. szállítása lehet, amelyet a külföldi partner a kooperációs termékbe beépít.

6.4. Kísérlet a nemzetközi termelési kooperáció fogalmának meghatározására.

6.4.1. *Néhány gazdaságpolitikai megfontolás.* A nemzetközi termelési kooperáció fogalmi megragadásánál abból célszerű kiindulni, hogy hazánk közismerten „nyitott” gazdaság; a világpiachoz igen sok szállal kötődik, a nemzetközi munkamegosztásba való

⁸³ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 140–141. old.

⁸⁴ V.ö.: pl. számos növényvédőszer-kooperációt: ennek keretében a külföldi partner know-how-t, gépeket és védőfelszerelést ad, valamint ő gyártja és szállítja az alapanyagot; a hazai vállalat feldolgozza az alapanyagot és a végterméket a partner által adott márkanévhasználati engedély alapján annak márkájával hozza forgalomba; a partner szolgáltatásaiért a gyártott termékek egy részével fizet. Nyilvánvaló, hogy alapanyaggyártó és feldolgozó együttműködéséről van szó; arra, hogy ez mennyiben vertikális kapcsolat, a későbbiekben még visszatérünk. A határesetté minősítéshez: Handbuch der Kooperation. 194. old.

⁸⁵ Pl. Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 118–121. old., ahol a nemzetközi gazdasági együttműködés egymástól független eseteiként szerepel pl. a közös kutatás és a közös vállalat, holott a közös vállalat bármilyen együttműködés formája lehet, és közös kutatást sem csak közös vállalat alapításával lehet folytatni.

bekapcsolódásából származó előnyök realizálása tehát számunkra létfontosságú. A külkereskedelem „külgazdasággá” válása, a munkamegosztás intenzitásának fokozódása felveti a nemzetközi gazdasági kapcsolatok – külkereskedelem melletti – másik irányban, a *nemzetközi termelési kooperációban elérhető előnyök realizálásának igényét* is. A nemzetközi termelési kooperáció tehát nem a már megtermelt áru cseréjének, hanem magának a termelésnek a problémáját állítja a középpontba; közvetlenül érinti a hazai termelés műszaki-gazdaságossági színvonalát és struktúráját egyaránt.

Éppen azért a nemzetközi termelési kooperáció távolról sem tekinthető csak vállalati ügynek; szükség van a kooperációs kapcsolatok bizonyos fokú állami-központi gazdaságirányítási ösztönzésére és figyelésére, azok össznépgazdasági hatásainak le mérésére is (az idézett GB határozat be is vezette a később, a jogi szabályozás vázolásánál ismertetendő engedélyezési eljárást). A nemzetközi termelési kooperáció ugyanis *két-szeresen is*, mind az állami-gazdaságirányítási, mind a vállalati szinten fontos gazdaságpolitikai eszköz. Az *állami* szervek kezében a kooperációk szelektálása, illetve támogatása révén hatékony makroökonómiai befolyásolási lehetőséget jelent,⁸⁶ a gazdaságpolitika megvalósításának egyik eszköze.

Figyelemmel kell lenni emellett arra is, hogy a mostani hosszabb távra érvényes világgazdasági feltételek, a cserearány-változások ismert körülményei között a kereskedelmi mérleg egyensúlyának problémáit még nehezebb devizális módszerekkel megoldani, mint korábban. Ma és a belátható bel- és világgazdasági perspektívában a termelési kooperációknak a népgazdasági termékstruktúrára gyakorolt hatása el nem hanyagolható *népgazdasági jelentőséggel* bír.

A *vállalatok közötti* kapcsolatokban két sajátosságot kell kiemelni: a *tartósságot* és a *tudatosságot*. A nemzetközi termelési kooperációk értelemszerűen csak hosszabb időszakon keresztül realizálhatók, viszont a felek hosszú távú kapcsolata eleve lehetővé teszi a piaci konjunktúra ingadozásaitól részben függetlenített stratégia kidolgozását; azt, hogy a felek termelési tevékenységüket a tartós piaci irányzatokra építsék. Ez természetesen előrelátást, a *tudatosság* elemét⁸⁷ viszi a felek viszonyába. Rasche Priess nyomán éppen azt hangsúlyozza, hogy a kooperáció ott kezdődik, ahol a felek kapcsolatának magától értetődősége megszűnik.⁸⁸ Az ilyenformán felfogott nemzetközi termelési kooperáció viszont azt jelenti, hogy egy – a hazai vállalatok tőkés piaci külgazdasági kapcsolataiba – *tervszerűséget hozó elemről, vállalati szintű tervezési eszközről* van szó. Nézetünk szerint tehát a nemzetközi termelési kooperáció ezen bonyolult makro- és mikroökonómiai szerepénél és jelentőségénél fogva *gazdaságirányítási eszközként, a gazdasági mechanizmus szerves részeként fogható fel*.

Melyek azok a fontosabb *gazdaságpolitikai igények*, amelyeket a nemzetközi termelési kooperációnak ki kell elégítenie? A 42/1967-es GB. sz. határozat és a szakirodalom ezeket az igényeket széles körűen kidolgozta. Ismétlések elkerülése végett inkább az újratermelési folyamat három fázisára utalnánk: a kooperációban ugyan a termelés áll az együttműködés középpontjában, azonban hozzá kapcsolódóan az azt megelőző és az azt követő fázis is nagy jelentőségre tesz szert. A nemzetközi termelési

⁸⁶ Damó: Árustruktúra és egyensúly . . . 861. old.

⁸⁷ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció. 20. old.

⁸⁸ Rasche: Kooperation-Chance und Gewinn. 52. és köv. old.

kooperáció ugyanis egyik igen fontos eszköze annak, hogy a korszerű műszaki ismeretekhez hozzájussunk; igen fontos eszköz a munkamegosztásban való termelés költségcsökkentő hatása előnyeinek kiaknázásában; végül nagy jelentőségre emelkedik az értékesítési szférában; részben a belső piac ellátásának javításában, részben pedig külső piacokon való fellépésünk eredményességének javításában, mégpedig nemcsak a konvertálható, bármely piacon versenyképes termék előállítás, hanem pótlólagos piacteremtés^{8,9} révén is.

Nézetünk szerint a fenti szempontok közül ugyan a termeléssel szembeni gazdaságpolitikai igények fogalmazzák meg azt az alapot, melyre a kialakítandó kooperációnak épülnie kell, azonban a termelési szempontoktól a népgazdaság műszaki színvonalának fejlődésére vonatkozó és az értékesítési szférában realizálandó előnyöket, szempontokat *nem lehet elválasztani*. A kooperáció éppen attól különleges külgazdasági kapcsolati forma, hogy összetett, komplex jellegű – egyes elemei, az újratermelési folyamat egyes fázisaira gyakorolt hatásai nem választhatók el egymástól. Úgy véljük, hogy a nemzetközi termelési kooperációval kapcsolatos vizsgálódást is az együttműködés *egységes* szemlélete kell meghatározza. Önmagában a műszaki ismeretek átvételének, műszaki fejlődés szolgálatának már kialakultnak mondható csatornái, kapcsolattípusai vannak (szabadalomvétel, licencia megszerzése, know-how átvétele stb.). Az értékesítési együttműködés önmagában a külkereskedelem hagyományos formáiban lebonyolítható (hosszú távú adásvételi stb. kapcsolatok). E két kapcsolattípus a termelési együttműködés alapján egymással és a termelési együttműködéssel kapcsolatba kerülve azonban már nem választható el egymástól – a három elem *sajátos, új szempont alapján szerveződött érdek-komplexumot mutat*.

További vizsgálódásainkat (a közgazdasági és jogi szempontúakat egyaránt) az fogja megszabni, hogy az említett hármas gazdaságpolitikai szempont egységben való megjelenését, érvényesülését és realizálását szolgálja.

6.4.2. A nemzetközi termelési kooperáció elméleti alapjai. A) A nemzetközi termelési kooperáció fogalma – mint a gazdasági együttműködési viszonyoké általában – a munkamegosztásból kiindulva vezethető le. Mint a bevezető fejtegetésekben láttuk, a munkamegosztás bizonyos gazdasági funkciók, az újratermelési folyamat bizonyos fázisainak elkülönített ellátását, majd a funkciók újraegyesítését jelenti. Ugyancsak láttuk, hogy az újratermelési folyamat azonos lépcsőjében horizontális, különböző lépcsőfokok között pedig vertiális munkamegosztásról beszélünk.

Az egyazon fázison, lépcsőfokon belüli munkamegosztás, így például a termelési szakasz funkcióinak ezen a szakaszon belüli megosztása tehát *horizontális* munkamegosztásnak és ezt követően *horizontális* termelési együttműködésnek minősül. Az sem változtat ezen a tényen, hogy ezen a fázison belül a termelés egyes fázisait annak vertikumában osztják fel: a termelésben például az alapanyaggyártó és a feldolgozó együttműködése tehát semmiben sem különbözik a termékek különböző alkatrészeit gyártók együttműködésétől; mindegyik horizontális munkamegosztás és együttműködés, annak ellenére, hogy a termelési folyamaton belül annak egymást követő szakaszainak ellátását – látszólag tehát a „vertikumát” – osztották meg. A látszat azonban nem téveszthet meg bennünket, hiszen ha az ilyenfajta munkamegosztást vertikálisnak fognánk

^{8,9} Kovács: A nemzetközi termelési és kereskedelmi együttműködés szerepe a gazdasági növekedésben. 90. old.

fel, ez rendkívül zavaró és következetlen lenne, mivel a „vertikális” megjelölést két, *minőségében eltérő munkamegosztásra egyformán* alkalmaznánk. Először az újratermelési folyamat egyes fázisai közötti, majd pedig az egyik fázison belüli munkamegosztásra. Ugyanakkor a horizontális munkamegosztás és együttműködés fogalma teljesen értelmetlenné válna, mert ha a különböző fázisok közötti és az egyetlen fázison belüli munkamegosztás egyaránt vertikális, akkor a horizontális munkamegosztás tartalmát vesztett elnevezéssé válik, kiüresedik. (Különböző termék gyártására irányuló újratermelési folyamatok között viszont nemhogy az azonos fázisokban, de egyáltalán nem képzelhető el munkamegosztás, így a „horizontális” jelzővel nincs mit jelölni.) A fentiekért azért tartottuk szükségesnek kissé bővebben tisztázni, mert az irodalmi álláspontok etekintetben meglehetősen *bizonytalanságot* árulnak el.

A termelési kooperáció fogalmát keresve tehát úgy véljük, hogy az *csak horizontális munkamegosztásból és együttműködésből vezethető le*, amin belül természetesen az egymásra következő, a végterméket tekintve végeredményében egynemű munkafázisok felosztásáról van szó, ez azonban a munkamegosztást és az együttműködést vertikálissá nem teszi.

B) A termelési feladatok megosztása és újraegyesítése azonban nem a korábbi helyzet mennyiségi visszaállítása, nem a részfunkciók számtani összegezése, hanem *minőségileg új, magasabb szintű egység* létrejöttéhez vezet: a munkamegosztásban létrehozott termék költségigénye alacsonyabb, a termelés hatékonyabb, gazdaságosabb, a termék és a termelés versenyképesebb. Ehhez azonban a munkamegosztással tárgyilag szétszabdalt kapacitások újbóli összekapcsolására van szükség; az együttműködő felek tehát kölcsönösen mintegy *kiegészítik kapacitásukat* a partnerével, jelképesen azt lehetne mondani, hogy gazdálkodnak vele; így mindkettő hatékonyabban lesz szállítóképes. A termelési együttműködés során tehát a felek termelési tevékenysége szoros kapcsolatba és *kölcsönös függésbe* is kerül egymással; egyik sem tud minden további nélkül az elkülönített termeléshez visszatérni, az együttműködés fenntartása tehát *közös érdekükké* válik.

Ezt a helyzetet úgy jelölhetnénk meg, hogy az együttműködő felek termelő tevékenysége, a termék *materialisan közössé* válik, vagyis: az együttműködésben mindegyik *effektív termelő munkával* vesz részt. Ez a munkamegosztás lényeges és alapvető kritériuma minden termelési együttműködésnek, így a termelési kooperációnak is.

Ha ugyanis a termelés nem materialisan közös, akkor ugyan lehet *közös érdekű* termelő tevékenységről beszélni (például: az egyik fél az általa *vásárolt* és átadott anyagot, félkészterméket, alkatrészt stb. a saját előírásai, termelési ismeretei alapján a másikkal át- vagy végtermékké feldolgoztatja), de nem lehet szó a termelésben megvalósuló munkamegosztásról, következésképpen kooperációról sem.

Ugyanakkor tény, hogy önmagában a termelés materialis közössége általában jellemzi a termelési együttműködéseket. Ha azokat az általános célkitűzéseket vizsgáljuk, amelyeket a nemzetközi termelési kooperációval szemben támasztott említett gazdasági-gazdaságpolitikai szempontok fogalmaznak meg, látható, hogy a termelés materialis közössége takarhat olyan termelési együttműködést is (például: bér munkát), amely sem az újratermelési folyamatnak a termelést megelőző, sem azt követő értékesítési szférájára, nem terjed ki, így pozitív hatását sem érezteti. Ezért a termelés és a termék materialis közössége mellett további *szüksítésre*, további kritériumok felhasználására van szükség.

C) A termék materiális közössége ugyanis csak akkor realizálódik az együttműködésben részt vevő összes fél számára, ha a termelésben való együttműködés után ahhoz kapcsolódva *értékesítési együttműködésre*, a munkamegosztásban folytatott termelés eredményének kölcsönös kicserélésére, azaz: *kölcsönös, egymást kiegészítő termékszállításokra* kerül sor. Elterjedt felfogás, hogy a kölcsönös szállításokra elsősorban devizális okokból, a deviza lehető megtakarítása, illetve annak érdekében kerül sor, hogy a kooperáció révén megszerzett műszaki ismeretet és az esetleg ehhez kapcsolódóan a partner által szállított szerszámok, berendezések árát deviza felhasználása nélkül vagy minimális devizafelhasználással egyenlítsük ki. Valóban erről is szó van. Nézetünk szerint mégis sokkal fontosabb az, hogy a termelés materiálisan közös volta a kölcsönös szállításokban jelenjen meg – mindegyik partner irányában. A külföldi partner által átadott termelési ismeret alapján ellentételként szállított termék esetében például csak egyoldalú szállításokra kerül sor – az egyoldalúság jól mutatja, hogy a termelés materiálisan nem közös. A termelés kölcsönös szállításokban realizálódó materiális közössége ugyanis elvileg alapvető garancia arra, hogy a partner fejlett, magas színvonalon álló termék termelésére vonatkozó ismereteket ad át; hiszen ha nem így tesz, az saját gazdasági tevékenységének világgpiaci versenyképességét is veszélyeztetné.

A kölcsönös szállítások kritériumával tehát nem mennyiségi eredményekre kell törekedni (pl.: a O-szaldó kizárólag devizális okokból, egyébként is túlhaladott erőltetésére) hanem arra, hogy a kölcsönös szállítások ténye, és ehhez kapcsolódóan valamilyen *minimális* (a partner valóságos érdekelttségét biztosító), nyilván minden egyes konkrét esetben különböző *mennyiségi határ*, kontingens megállapítása révén a termelés valószínűsége közös jellegét biztosítsuk.

Az értékesítési együttműködésnek van azonban egy ebből már következő másik oldala is: ily módon *exportra* (még akkor is, ha eleinte csak ellentételezettre) nyílik lehetőség, és ez a pillanatnyi ellentételezés nyújtotta előnyök mellett perspektivikusan az exportlehetőségek, a *piacok bővítését* is potenciálisan magában hordozza.

A kölcsönös szállításokban megvalósuló termelési és értékesítési együttműködésben minimális ellentételről, exportkontingensről beszéltünk, mint ami biztosítani tudja, hogy a felek együttműködésének alapjául ne egy egyszerű kompenzációval kombinált licenc – stb. ügylet szolgáljon. Az értékesítési szférában megvalósuló együttműködésnek azonban – ha a kiinduló gazdasági-gazdaságpolitikai premisszáknak minőségileg meg kíván felelni – nem lehet megállnia a külgazdasági-külpici vonzatoknál. Ha ugyanis a kölcsönös szállítások annyiban „kölcsönösek”, hogy az egész termelést kiszállítjuk, akkor igaz, hogy annak a feltételnek megfelel az együttműködés, hogy segítse az export és a piacok bővítését, de ezen a ponton megrekedve pusztán „dollárszerző” akcióvá silányul. Nem vitás ugyanis, hogy az együttműködés vagy egyszerű alvállalkozás (ha a termelés materiálisan nem közös), vagy tisztán bér munka (ha a partner által szállított anyag, félkésztermék – melyet a másik fél fel-át dolgoz – nem saját terméke, hanem az alapanyag – stb. – gyártótól szerzi be, a termelésben szintén nincs munkamegosztás – az egyik fél anyagot és termelési utasításokat ad, termeltet és bért fizet, a másik pedig elvégzi a munkát és bért kap), vagy pedig (ha a partner termelési utasításaival együtt saját maga gyártotta alapanyagot stb.-t szállít) a termelés materiális közösségén alapuló olyan termelési együttműködés, amely lényegét tekintve a bér munka határát mégsem lépi át. Azért nem, mert a

másik, a fel-átdolgozó fél feladata változatlanul a számára kiosztott munkafeladat elvégzése és azért semmi másra, mint munkabérére nem jogosult.

Az értékesítési szférában folyó együttműködés vizsgálata tehát érdekesen *komplex módon* tárja fel a termelési együttműködések sokszínűségét, de egyben egymástól való gyökeres eltérésüket is. Ez az első pillantásra jelentéktelen szempont, hogy ti. az egész megtermelt mennyiséget visszaszállítja az egyik fél a másiknak, *két* problémát rejt magában, amelyek az együttműködés minőségi megítélésénél igen nagy súllyal esnek latba. Egyfelől az együttműködés így nem teljesíti azt a premisszát, hogy javítsa a belső piac ellátását és a választékot. Másrészt az ilyen együttműködés alapvető bér munka jellege (amin a termelés esetleges materiális közössége sem változtat), visszahat a termelési fázist megelőző kutatási-fejlesztés, illetve termelési ismeretátadási fázisra is.

Arról van szó, hogy az ugyancsak ismertetett további premissza (az együttműködésnek a termelés műszaki színvonalára kedvező hatással kell lennie) teljesülése nemcsak abban a már tárgyalt esetben van veszélyben, ha esetleg kompenzációval kombináltan, de alapvetően mégiscsak termelési ismeretátadási (licenc- stb.) ügylet szolgál a felek kapcsolatának alapjául. Ilyenkor ugyanis az ismeretet átadónak nem érdeke a fejlett vagy kiemelkedő eredmények átadása, csak a tulajdonában levő, akár elavult ismeret értékesítése. De nem számíthatunk arra, hogy a termelés műszaki színvonala lényegesen emelkedni fog akkor, ha a termelés materiális közössége ugyan megvalósul, viszont az esetleg átadott ismeretek jellegüket tekintve – sem mennyiségileg, sem minőségileg nem átfogóak, csupán a szóban forgó munkafázisra vonatkoznak. Arra is figyelemmel kell lenni, hogy a felek együttműködése ilyenkor meglehetősen *laza*, kapcsolódásuk nem szerves. Igaz, hogy adott pillanatban egymásra vannak utalva, de a kapcsolat alapvető bér munka jellege azt jelenti, hogy a „termeltető” csak addig dolgoztat partnerével, amíg olcsóbban termelő másik vállalatot nem talál – ebben az esetben az együttműködést rövid úton megszünteti, így a műszaki fejlődésre esetleg mégis gyakorolt kedvező hatás rövid időn belül *elenyézik*.

Félreértés ne essék: az értékesítési szféra két világában: a kül- és a belpiaci területen kialakított kapcsolatok *nem okai, hanem következményei a felek által elhatározott termelési együttműködés milyenségének*. Nyilvánvaló, hogy ha a megtermelt terméket teljes egészében visszaszállítja az egyik fél a másiknak, ez nem oka, hanem kifejeződése annak, hogy a partnerek bér munka jellegű megállapodást kívántak kötni. Nem válik ez a viszony fejlettebb, szorosabb együttműködéssé önmagában attól sem, ha a megtermelt termék egy jelentéktelen része – adott esetben materiálisan közösen – a hazai piacon marad. Ez ugyanis megintcsak nem oka, hanem kifejeződése az együttműködés felek által kialakított alapjellegének. Az együttműködés megítélésénél mégis azért kell ennek a körülménynek megkülönböztetett figyelmet szentelni, mert utal arra, hogy a felek kapcsolata alapvetően megmarad a bér munka-jellegű együttműködés határain belül (csak egy jelképes mennyiség marad a hazai piacon) vagy az itt maradó és a kiszállított termelés *aránya* már a bér munka jellegen *túlmutat*.

Végül még egy szempont: a hazai piacra bedobott termék – ha az számottevő – képes arra, hogy adott esetben hatékony *versenyt teremtsen*, és így tovább gyűrűző következményeiben járuljon hozzá a termelés és a termékek műszaki *színvonalának emeléséhez*. Hogy adott esetben milyen mennyiségű termékről van szó, azt természetesen

nem az elméleti modellalkotás feladata megmondani, hanem csak a konkrét eset összes körülményeinek vizsgálata alapján dönthető el.

A magunk részéről azt tartjuk fontosnak, hogy az együttműködésben megtermelt terméket kompenzációban *részben visszaszállítsuk*, mert ez biztosítja a termék közösségét és a partner érdekelttségét a termék és a termelés magas színvonalának — egyben devizakímélő voltának — biztosításában. Kritérium ugyanakkor az is, hogy *ne az egész szállításunk vissza*, mert ily módon nemcsak a belső piac ellátottsága, de a műszaki színvonal sem javul tartósan.

D) Hogy a termelésben megvalósuló együttműködés mennyire bonyolult és komplex jelenség, jól mutatja, hogy bár elemzésünkben az újratermelési folyamat egyes fázisai szerinti vizsgálódásra törekszünk (már taglaltuk a termelésben és az értékesítésben megvalósuló együttműködéssel szemben felállított kritériumokat), mégis a fejtegetések lépten-nyomon *átfedték* a harmadik szférát: a termelést megelőző fázisban, a *műszaki ismeretek megszerzésében*, illetve a *kutatásban-fejlesztésben* megvalósuló együttműködést — egyelőre a hazai termelési-műszaki színvonal emelkedése szempontjából.

Ezt a fázist talán elsőnek kellett volna vizsgálni (és ez időbelileg-logikailag helyes is lett volna), mégis a műszaki-termelési ismeretek megszerzésén keresztül termelési színvonal-emelkedés problémája nem látszik olyan kategorikusan megközelíthetőnek, mint a termelési és értékesítési együttműködésé. Arról van ugyanis szó, hogy alaptípusként — mivel az esetek túlnyomó többségében az együttműködés a tőkés partner által átadott termelési ismeretek alapján folyik — joggal indulhatunk ki abból a követelményből, hogy az együttműködés ne konzerválja a hazai termelési színvonalat, hanem ahhoz képest *jelentősen előreléptet*. Ez érvényes akkor is, ha — ami már sokkal ritkább — a közös termelés alapjául szolgáló termelési ismeretet a felek közösen dolgozták ki. Ma még nagyon ritkán, de nem elvétve előfordulnak azonban olyan esetek is, amikor a hazai vállalat az ismeret átadója — ez esetben az együttműködéstől színvonal-emelkedést várni fogalmi képtelenség.

A termelési együttműködések körét tehát a már tárgyaltak mellett újabb kritériummal kell *szűkíteni*: főszabályként az ügyletnek a hazai termelési-műszaki színvonal emelkedését kell eredményeznie — kivéve, ha a termelési ismeretet éppen a hazai vállalat adja át. Ez esetben ugyanis a színvonal-emelkedés szempontja eltűnik, csupán a termelés hatékonyságának a munkamegosztás révén történő növelése a szempont.

E) Természetesen az egyes szempontokat nem lehet abszolutizálni; ellenkezőleg: a több, egymáshoz szervesen kapcsolódó kritérium *egymáshoz viszonyított aránya* a konkrét együttműködéstől függően *változhat*. A műszaki színvonal nem kiugróan jelentős — de azért fejlődést hozó! — emelkedését ellensúlyozhatja a termelés hatékonyságának emelkedése, hiszen ez — a termék színvonalától függetlenül is — a külpiaci versenyképesség és a belső piac ellátásának javulását eredményezi.

Nem úgy fogjuk fel tehát a fenti kritériumokat, mintha mindegyik tekintetében kiugró előnyökre volna szükség, hanem azt tartjuk fontosnak, hogy *az egyes kritériumok egymást kiegészítő egyensúlya jöjjön létre*. Ez az egyensúly az, aminek révén az általunk vizsgált gazdasági-gazdaságpolitikai premiszáknak megfelelő együttműködés *meghaladja* azokat az együttműködéseket, ahol a fenti kritériumok egyike vagy másika a többi háttérbe szorítva kerül túlsúlyba (a kompenzációs licencügyletnél hiányzik a termelés materiális közössége — nincs egyensúly; az alvállalkozásnál a termelés közössége ugyan

fennállhat, de hiányzik a termelési színvonal emelkedése és a belső piac ellátásának javulása – nincs egyensúly; a kizárólag kutatási-fejlesztési együttműködés következtében ugyan sikeres kutatás esetén emelkedik a hazai műszaki-termelési színvonal, de ez feltétlenül és közvetlenül nem eredményezi sem az export, sem a belpiaci helyzet, sem a termelés hatékonyságának javulását – nincs egyensúly).

F) Az elmondottakat *összefoglalva* arra szeretnénk felhívni a figyelmet, hogy a termelési együttműködések körét több *konjunktív* kritérium bevezetésével szűkítettük le. Ezek a kritériumok a következők: a) a termelés materiális közössége (munkamegosztás); b) kölcsönös szállítások, amelyek keretében a megtermelt terméknek csak egy része kerül kiszállításra; c) a termelési-műszaki színvonal általános szabálykénti emelkedése. Az ily módon leszűkített értelmű nemzetközi termelési együttműködés túlmegy bármelyik ismert, többé-kevésbé kiforrottnak tekinthető termelési együttműködési formán; azoknál lényegesen többet, a felek szempontjából pedig szorosabb kapcsolatot jelent.

Ezt a fenti kritériumok alapján leszűkített termelési együttműködést tartjuk termelési kooperációnak, amely egyben a korábban ismertetett kooperáció-fogalmaknál *szűkebb is, de tágabb is*. Szűkebb, amennyiben több, a fentebb elemzett álláspontok által kooperációnak minősített együttműködést – éppen a kiindulásként elfogadott gazdasági-gazdaságpolitikai premisszáknak való megfelelés érdekében (melyet egyébként *elvben* a vizsgált gazdaságpolitikai-szakirodalmi álláspontok is alapul vettek) – a nemzetközi termelési kooperáció köréből *kizár* (pl. a már említett licenc-, alvállalkozási és bér munkamegállapodások, berendezésszállítás a gyártott termékkel ellentételezve, harmadik piaci együttműködés). Annyiban viszont tágabb, hogy nem ipari, még kevésbé gépipari, „szerelés”-szempontú; *bármilyen* ipari, építőipari, sőt mezőgazdasági együttműködés idevonható, ha a fenti kritériumrendszernek megfelel. Kooperáció-fogalmunkra tehát azt lehetne mondani, hogy legáltalánosabban „*munkamegosztás*”-szempontú – középpontjában a munkamegosztásban való termelés áll (amelyhez további szűkítő szempontok járulnak).

A tőkés országok vállalataival megvalósuló nemzetközi termelési kooperáció alatt tehát a) *azonos vagy hasonló profilú b) gazdaságilag és jogilag önálló vállalatoknak c) a közös termék (félkésztermék, alkatrész, részegység, késztermék stb.) kölcsönös szállításában realizálódó materiálisan közös termelő tevékenységét értjük, amely d) javítja a belső piac ellátását, és e) a hazai termelés színvonalát* – hacsak a termelési ismeret átadója nem hazai vállalat – *emeli*.

G) Látható, hogy a feleknek ezen kritériumrendszer alapján, ennek megfelelően létrehozott kapcsolata a felek között *kölcsönös függést*, bonyolult, komplex kapcsolatrendszert hoz létre. A kölcsönös függés által jellemzett kapcsolatrendszer ugyanakkor a feleket szoros *érdekközösségbe* hozza, kapcsolatukban a *közös vállalkozás elemei* a többi tárgyalt termelési együttműködéshez képest *minőségileg magasabb szinten jelennek meg*. Ez a kritériumok egymást kiegészítő egyensúlyi helyzetével, és egyidejű kölcsönös feltételezettségével van összefüggésben. A közös vállalkozás nem jut el feltétlenül akár az értékesítési kockázatközösségig (a terméknek közös számlára való értékesítéséig,⁹⁰ sem

⁹⁰ A közös számlára való értékesítési kockázatközösség pénzügyi-érdekeltségi konstrukcióját jól példázza a külkereskedelmi és a belföldi termelő vállalatok között kötött társasági szerződések megoldása. Részletes elemzést l.: Vörös Imre: A külkereskedelmi célú társasági szerződések érdekelt-

az anyagi eszközök egyesítésében megvalósuló közös vállalkozásig, de a *kockázatközösségnek bizonyos fokát* jelzi a feleknek a termék magas minőségével és gazdaságosabb (olcsóbb) előállításával kapcsolatos kölcsönös érdekeltsége. Mindez magával hozza a felek *tevékenysége* (nem csak termelési tevékenysége) tartós, hosszú távú és tudatos *koordinációjának* szükségességét. Ez a körülmény nagyban kihat a nemzetközi termelési kooperáció jogi-szerződéses kialakítására, általában jogi problematikájának egész megközelítésére is.

Nézetünk szerint magának a kritériumrendszernek és a felek kapcsolatrendszerének *komplexitása* az alapulfekvő gazdasági jelenség lényegéből fakad: abból, hogy a munkamegosztásban *ily módon* való termelés sajátos céljai, általában a kooperációs cél a felek kapcsolatát a többi termelési együttműködéstől különböző *sajátos egységbe* *kovácsolja*.

Ebben a kontextusban megváltozik a műszaki ismeretátadás, a munkamegosztás, az exportnövelés célja. Külön-külön mindegyik szolgálja az elé tűzött sajátos célt, de a kooperációs cél olyan egységbe foglalja őket, amikor a műszaki ismeretátadásnak már nem egyetlen és nem is fő célja az ellenértékhez való hozzájárulás: amikor az exportban részben a termelés materiális közösségének biztosítását szolgáló kölcsönös szállítások realizálódnak; amikor a belső piac jobb ellátása közvetetten a hazai termelés színvonalának emelkedését is magában foglalja.

Úgy véljük tehát, hogy a *nemzetközi termelési kooperáció olyan sajátos, a kooperációs termelés, mint cél által egységbe fogott kapcsolatrendszer, amely az „anya”-ügyletektől, az „anya”-kapcsolatoktól már elszakadt*. Igaz, hogy ezek a kapcsolati elemek még elkülönülten is észlelhetők, de mindig a kooperációs termelés „sarkcsillagára” tájolódnak, ami sajátos egységbe olvadásukat eredményezi. Ma már a felfogásunk szerinti termelési kooperáció nem gyűjtőfogalom; ennek a fogalomnak *speciális, egyéb külgazdasági ügyletektől jól elhatárolható tartalma van*. A nemzetközi termelési kooperáció tehát a külgazdasági kapcsolatok *önálló, saját arccal rendelkező jelensége*.

Kérdés ezek után, hogy konkrétan a nemzetközi termelési kooperáció milyen területekre terjed ki, e fogalmon belül milyen *típusokat* különböztetünk meg. Néhány korábbi utalásból, szűkítésből már kitetszett, hogy számos típusnak (harmadik piaci együttműködés, berendezésszállítás termékfizetéssel) ebbe a körbe vonásával nem értünk egyet. Pozitíve megfogalmazva – és lényegében véve etekintetben Kállaival érve egyet – a következő termelési kooperációs típusokat különböztethetjük meg: egy termék gyártásának megosztása; gyártmánycsalád egyes tagjai termelésének felosztása; a vállalatok egész termelési profiljának megosztása.

Meg kell azonban jegyezni, hogy a gyártásmegosztás miatt – mint ezt korábban is hangsúlyoztuk – a végtermék előállításáig *bármely szakaszra való kölcsönös specializálódást, a munka bármely egymásra következő fázisának megosztását* értjük. Ebbe a típusba tartozik tehát nem csupán a „szerelés” típusú, hanem a „feldolgozás” típusú kooperáció is – az egyéb feltételek megléte esetén.

Azt is hangsúlyozni kell, hogy a nemzetközi termelési kooperáció fenti típusainak felsorolása *nem teljes és nem is befejezett*. Ma ezeket a típusokat tartjuk a leg-

ségi rendszere. Külgazdaság 1975. 12. sz. 904. old.; valamint: A külkereskedelmi vállalatok belföldi szerződésai (Szerk.: Eörsi Gyula–Harmathy Attila) Budapest, 1978., Különösen: IV. fejezet.

kiforrottabbaknak és a leggyakoribbaknak, ám ez nem jelenti azt, mintha már ma is ne lennének elképzelhetők más típusú termelési kooperációk, még kevésbé az, hogy a jövőben új típusok alakulnak ki. Nem is célunk etekintetben taxációt adni. A lényegesnek azt tartjuk, hogy a megvalósuló nemzetközi termelési kooperáció a lefektetett fogalmi kritériumrendszernek megfeleljen.

H) Végül egy befejező megjegyzést teszünk: tisztában vagyunk azzal, hogy a fenti kritériumrendszer bizonyos értelemben *ideális* termelési kooperáció modelljét jelenti. Ez nem jelenti azt, hogy a gyakorlatban minden esetben optimális kooperációk jönnek létre – azt, hogy a kritériumrendszer minden összetevője optimális szinten realizálódik. Csupán azt a célkitűzést, hogy a kritériumok bizonyos *minimális mértékű egyensúlya* valósuljon meg. Minél teljesebben valósulnak meg az egyes kritériumok, annál inkább közelít a kooperáció a fentiekben lefektetett ideális képhez. A kooperáció alsó és felső határa közötti terület tehát igen széles. Ennek alsó határa a fenti kritériumok olyan minimális egyensúlya, amely *már* kooperáció, felső határa pedig az eszközegeztéses együttműködés, amely *már nem* az.

Végül félreértések elkerülése végett le kívánjuk szögezni, hogy azon a külgazdasági ügyletek adott esetben kívánatosságát, melyektől elhatárolva igyekeztük kialakítani a kooperáció fogalmát, az elhatárolással nem kívántuk értékelni. Ezek népgazdasági megítélés (pl. a bér munka időnkénti, nehéz külkereskedelmi mérleghelyzetben kívánatossága), elősegítése nem egy elméleti tanulmány feladat körébe tartozik. Elhatárolási kísérleteink során azt igyekeztünk kimutatni, hogy ezek az ügyletek – jóllehet ma többé-kevésbé termelési kooperációnak minősítik őket, éppen ezen minősítések alapjául szolgáló, ma is és még hosszú távon érvényes gazdasági-gazdaságpolitikai premisszáknak *nem felelnek meg*. Ahhoz, hogy a fenti premisszáknak megfelelő együttműködések behatároljuk, a kooperáció fogalmának szűkítésére, pontosítására van szükség.

Nézetünk szerint a kooperáció fogalmából a szűkítés során kizárt kapcsolattípusoknak megvan a maguk népgazdasági helye és jelentősége, de mivel a kooperációval szembeni elvárásokat nem teljesítik, kooperációvá minősítésük téves, népgazdasági szinten pedig a várakozások teljesülésének elmaradása miatt hibás is lenne. A kooperációhoz kapcsolódó különleges elbánás, különleges kedvezmények biztosítása ilyen esetekben tehát népgazdaságilag indokolatlan. Az más kérdés, hogy a kooperációhoz képest kisebb mértékű, *más jellegű* kedvezmények odaítélése devizális okokból fakadó szükségszerűség lehet. Ez azonban nem vezethet a jellegükben, minőségükben eltérő jelenségek komoly népgazdasági konzekvenciákkal járó összemosáshoz.

III. A nemzetközi termelési kooperáció jogi kérdései

1. A jog jelentősége a nemzetközi termelési kooperáció szerződéses kialakításában

Arra, hogy a nemzetközi termelési kooperáció jogi-jogtudományi problémáinak vizsgálata előbb-utóbb szükségessé válik, a közgazdasági irodalomban már a hetvenes évek elején felhívták a figyelmet.⁹¹ A jogi megoldások körvonalazása nagy *nehézségekbe*

⁹¹ Kállai: Nemzetközi ipari kooperáció 157. old.

ütközik részben a jelenség relative új és kidolgozatlan, részben komplex jellege és nagyszámú variációi miatt, részben pedig azért, mert mind a nemzetközi, mind a belföldi együttműködési-kooperációs szerződések problémája a nemzeti jogokban is megoldatlan. Ennek ellenére *a jogi megfontolások nagy jelentőségűek*, hiszen általánosan nézve a kooperáció számára kedvező jogi környezetet teremtenek, és így magára a gazdasági jelenségre, annak lehetőségeire, konkrétan a felek gazdasági cselekvési lehetőségeire hatnak vissza kedvezően.

A kooperációs szerződéseket kidolgozó jogi és gazdasági szakemberek tehát — a jogi tisztázatlanság és a szerződés alapjául szolgáló jogszabályi háttér hiánya miatt — arra kényszerülnek, hogy a szerződés *minden egyes gazdasági-pénzügyi, de főleg jogi részlet-kérdését a szerződésben szabályozzák*. Ebben a helyzetben csak részleges segítséget nyújtanak a különféle összeállítások és mintaszerződések, hiszen a kooperációs kapcsolatok változatossága ismételten jogi „újítások” kidolgozására kényszeríti a partnereket. A külkereskedelmi szerződésekben elengedhetetlen a kikötés: a szerződésben nem szabályozott kérdésekre alkalmazandó anyagi jog meghatározásáról szóló kikötés itt nem sokat mond, hiszen a mögöttes jogok a polgári jog, ezen belül a kötelmi jog általános szabályain kívül nem adnak támpontot.

További nehézséget okoz az, hogy a kooperációs szerződések az alapul fekvő gazdasági tartalom komplexitásának megfelelően részben több, a külgazdasági kapcsolatokban már ismert és kialakult nevesített szerződés elemeiből, részben nem konkrét szerződéshez kapcsolódó klauzulákból tevődnek össze. Ez érthető is, ha figyelembe vesszük, hogy a kooperációs kapcsolatok a külkereskedelmi árucseré-kapcsolatokra épültek rá, azokból fejlődtek ki; a jogi megoldások is a külkereskedelmi adásvétel, vállalkozás stb. „kályhájától” indultak el. A nemzetközi kooperációs szerződések jogi megítélésének *punctum saliens-e* az, hogy *hogyan viszonyulnak egymáshoz és az „eredeti” nevesített szerződésekhez ezek a szerződési elemek*.

Mielőtt azonban ezeknek a kérdéseknek a vizsgálatára rátérnénk, nézzük meg, hogy milyen támpontokat ad a nemzetközi termelési kooperációs szerződésekre vonatkozó jogi szabályozás hazánkban és két szocialista országban, ahol a tőkés országokkal folytatott termelési kooperációra van publikált jogszabály.

2. A hatályos jogi szabályozás

2.1. A már említett 42/1967 (XI. 6.) GB sz. *határozat* — azonkívül, hogy az ismertetett fogalmat megadta — a kooperációs szerződések tartalmi kérdéseivel nem foglalkozott; részletekbe menő iránymutatás nem volt célja (már címéből is látható, hogy a termelési kooperációnak csupán „egyes kérdéseivel” kívánt foglalkozni). A határozat által érintett kérdéskörök a következők: a határozat kimondotta, hogy a külkereskedelmi miniszter egyes kooperációk közvetlen bonyolítására az érdekelt vállalat(ok)nak esetenként külkereskedelmi jogot adhat. A kooperációs tevékenység népgazdasági összefüggéseinek biztosítására, felügyeletére létrehozta a Kooperációs Tárcaközi Bizottságot (KTB), amelynek feladata a kooperációk létrehozatalára vonatkozó elvi iránymutatás adása és a kooperációk engedélyezése. Ennek tagjai az OT, az érintett ágazati minisztérium, az OMFB, a Pénzügyminisztérium, a Külkereskedelmi Minisztérium és esetleg más országos hatáskörű szervek.

A nemzetközi termelési kooperációs szerződések létrejöttek egész tartama alatt a KTB-n keresztül folyamatos ellenőrzés alatt vannak, amelyet az engedélyezési rendszer biztosít. Az 1977. október 1-én hatályba lépett új *engedélyezési rendszert* az áruk, szolgáltatások és anyagi értéket képviselő jogok külkereskedelmi forgalma engedélyezésének rendjéről szóló (3/1977 (VII. 23) KkM sz. rendelet és az ezt végrehajtó 10/1977 (Kk.É. 14.) KkM sz. utasítás tartalmazza.

A rendelet kimondja a termelési kooperációs szerződések engedélyköteles voltát, míg az utasítás 23–26. §-ai leszögeznek, hogy már a tárgyalások *megkezdéséhez* tárgyalási engedély kell: engedély szükséges a kooperációs szerződés *megkötéséhez* is, viszont ez az engedély nem jogosít fel a kooperációs szerződés realizálása során végbemenő áruszállítások lebonyolítására: a kooperációs szerződés teljesítéseképpen kötött külkereskedelmi szerződések megkötéséhez újból külön engedélyt kell kérni. Az tehát a helyzet, hogy az engedélyezési rendszer *elszakítja* egymástól a kooperációs és a realizálását jelentő külkereskedelmi áruszállítási szerződéseket, vagyis a kooperációs szerződést kötő hazai vállalat olyan szerződés megkötésére kap engedélyt, amelynél a teljesítés engedélyezése bizonytalan. Ha tehát a vállalat később valamilyen okból nem kap engedélyt a kooperációs termék kiszállítására, ki van téve annak, hogy a nemzetközi gyakorlat értelmében nem tudja kimenteni magát a kooperációs szerződés megszegésének következményei alól.

A nemzetközi kooperációs szerződést nemcsak a külkereskedelmi monopóliumot gyakorló külkereskedelmi vállalat *irhatja alá*, vagyis abban félként nemcsak ő léphet fel, hanem a Külkereskedelmi Törvény 9. §-a szerint vele együtt más gazdálkodó szervezet is. Ezért a tárgyalási engedély iránti kérelmet a külkereskedelmi vállalat és a termelési kooperációs szerződést aláíró vállalat együtt adja be.

A nemzetközi termelési kooperációs szerződések lebonyolítása a 42/1967. GB határozat és az ezt kiegészítő 10.156 GB. határozat alapján a Külkereskedelmi Bank feladata. A Bank egyrészt vizsgálja a kooperációs szerződés gazdaságosságát, pénzügyi feltételeit, bankári tanácsadással áll a vállalatok rendelkezésére, és vállalja a szerződés pénzügyi lebonyolítását, a szükséges devizaműveletek végzését. Ennek keretében részt vesz az engedélyezési eljárásban is, a kooperációs szerződések lebonyolítása során pedig ellenőrzi és koordinálja azok teljesítését; ennek érdekében ún. kooperációs lebonyolítási szerződést köt a vállalatokkal.⁹² Feladatainak ellátása érdekében a nemzetközi termelési kooperációs szerződésekről nyilvántartást vezet.

A GB. határozat rendelkezett arról is, hogy a külkereskedelmi miniszter hozzon létre *ügynöki* vállalatokat, amelyek fő feladata a kooperációs lehetőségek felkutatása, az érdekelt felek közötti kapcsolat megteremtése; ennek érdekében gyűjtik a magyar vállala-

⁹²A kooperációs lebonyolítási szerződések részben a Bank bankári-lebonyolítói jellegű feladatvállalását tükrözik, és ennyiben a felek mellérendeltségét tiszteletben tartják. Másfelől azonban a Bank kifejezetten hatósági funkciókat lát el, kötbérnek nevezett bírságot köt ki a szerződésben, melynek „szerződés” volta így erősen kérdésessé válik. A szerződések alapján a kooperációban résztvevő vállalatok a kooperációs szerződésben előírt export elmaradása esetén, illetve ha az export és import viszonya az export szempontjából hátrányosan módosul, a Bank részére „kötbért” kötelesek fizetni. Ez a bírság a Bank koordinátori, lebonyolítói, tanácsadói szerepével aligha egyeztethető össze. A szerteágazó és izgalmas probléma részleteibe nem megyünk bele, mivel a nemzetközi termelési kooperációs szerződések belföldi jogi hátterének vizsgálata nem feladatunk.

latok kooperációs javaslatait, felkutatják a szóbajöhető külföldi partnereket és a szerződéskötésig koordinálják a tárgyalásokat. A létrehozott ügynöki vállalatok (Inter-cooperation RT., Hunicoop) az ügynöki tevékenységen túlmenően kiterjesztették tevékenységüket a kooperációs szerződések belföldi megbízás alapján való megkötésére is.

A kooperációként engedélyezett ügyletek a hazai gazdaságirányító szervek részéről számos *kedvezményben* részesülnek. Korábban a legjelentősebb az importletét alóli mentesség és a vámkedvezmény volt. Az importletési rendszer azóta megszűnt, a GATT-ba való belépésükkel pedig a vámkedvezmények veszítették aktualitásukat. A ma kapható kedvezmények a következők: a vállalatok hosszútávú, a kooperáció egész tartamára érvényes engedélyeket kaphatnak, eseti külkereskedelmi jogot lehet adni, a vállalat amortizációs kedvezményekben részesülhet, kedvezményes bankhitelt kaphat, végül az állami visszatérítés területén az egyéb tőkés exporttal azonos elbírálás alá esik.

2.2. A *szocialista* országok közül Csehszlovákiában és Jugoszláviában szabályozza (publikált) jogszabály a nemzetközi kooperációs szerződéseket. *Csehszlovákiában* a már említett 85/1972-es, a külfölddel való gazdasági kooperációról szóló szerződések megkötésénél követendő eljárásról szóló törvény szabályozza az *engedélyezési* eljárást.

Eszerint *csehszlovák* gazdálkodó szervezet nemzetközi gazdasági kooperációra vonatkozó szerződést csak az engedély megadása után vagy azzal a feltétellel köthet, hogy a szerződés csak az engedély megadása után lép hatályba; az engedély nélkül kötött szerződés ugyanis érvénytelen. Az engedély megadására jogosult szervek csak akkor adhatják ki az engedélyt, ha ahhoz a szövetségi külkereskedelmi minisztérium, a szövetségi beruházási, a pénzügyminisztérium és a csehszlovák állami bank hozzájárult. Az engedély megadásánál az illetékes szervek a javasolt gazdasági kooperációnak az *egységes állami gazdaságpolitika szempontjából* a *célszerűségére* vannak figyelemmel. Így: a termelési ágazat fejlesztési koncepciójára, az elgondolt, várt gazdasági-műszaki eredményekre, a javasolt kooperáció következményeire a külfölddel fenntartott gazdasági kapcsolatok terén, végül pénzügyi vonatkozásban azon nemzetközi kötelezettségekre is, melyek a Csehszlovák Szocialista Köztársaságot kötik. Az engedély csak a kooperációs szerződés megkötésére szól, és – akárcsak nálunk – nem jogosít fel az egyes áruszállításokban jelentkező külkereskedelmi tevékenység végzésére. A gazdasági kooperáció felbontására ugyanezek az előírások érvényesek, vagyis: ehhez is engedélyt kell kérni.

A magyar és a csehszlovák szabályozás láthatóan csupán arra törekszik, hogy a nemzetközi kooperációk állami-gazdaságpolitikai kontrolljának *szervezeti kereteit* megteremtse, de a szerződések tartalmi kérdéseinek kialakítását általánosabb – és természetesen publikus – jogszabályi szinten nem kísérlik meg (más kérdés, hogy az engedélyezési eljárásban a szerződések tartalmi kialakításába döntő módon beleszólnak az engedély megadására hivatott szervek).

2.3. A *jugoszláv* szabályozás – melyre ugyancsak utaltunk már – ezzel szemben részletesen foglalkozik a nemzetközi termelési kooperációs szerződés *tartalmi* kialakításával, ideértve olyan (kogens) szabályokat is, melyek szerződésbe való felvételét a belföldi kooperáló vállalat nem mellőzheti. A jogszabály alapja a külfölddel folytatott árucseréről szóló törvény és a devizaügyletekről szóló törvény. A társult munka belföldi szervezetei és a külföldi személyek közötti hosszú távú termelési kooperációról szóló rendelet (Hivatalos Lap 1973. 7. sz.) kimondja, hogy a nemzetközi termelési kooperáció

alkatrészek, részegységek, félkésztermékek és a termék fontosabb részeinek termelésére és kölcsönös szállítására vonatkozik. A „fontosabb részek”-re való utalás olyan törekvést takar, hogy a jugoszláv vállalatok ne a legkvalifikálatlanabb munkafázisok elvégzésénél ragadjanak meg, tehát hogy a kooperáció a műszaki színvonal emelkedését is szolgálja.

Ugyanakkor feltétlen érvényesülést kívánó szabály biztosítja azt, hogy a hazai vállalat ne csak közvetítői tevékenységet végezzen, hanem a közös termelésben *valóságosan munkájával* vegyen részt. A rendelet kimondja (7.§), hogy a külföldi partnerek teljesített szállításnak legalább 30%-a a vállalat saját termelése legyen, a fennmaradó 70% pedig olyan jugoszláv vállalatoktól származzon, amelyekkel hosszú távú szerződéses kapcsolatban áll. A rendelet tisztában van azzal, hogy a termelési kooperáció indulásakor nem lehet azonnal ilyen természetű és ilyen szigorú elvárásokat támasztani anélkül, hogy az egész kooperáció létrejöttét ne veszélyeztetnénk, ezért bölcs realizmussal a fenti arányok elérését a kooperáció beindulásától számított másfél év elmúltával írja csak elő.

A termelés *közösségét* a rendelet azáltal biztosítja, hogy kimondja: a külföldinek teljesített szolgáltatás csak olyan lehet, amelyet a külföldi a kooperációs termékbe beépít (8. §). A szerződésnek hosszú távra, minimálisan öt évre kell kiterjednie, de ha a kooperációs cél hamarabb is elérhető, akkor különleges egyedi engedély alapján az engedély három évi időtartamú kooperációs szerződésre is kiadható.

Azokat a *gazdasági-gazdaságpolitikai premisszákat*, amelyeket a rendelet célzó, az engedélyezési eljárás során érvényesítik. A kooperációs szerződésnek legáltalánosabban összhangban kell lennie Jugoszlávia társadalmi tervével, a szövetségi jogszabályokkal és harmadik országokkal kötött államközi megállapodásokkal. Ezért az engedélyeztetni kívánt szerződéssel együtt egy, a kooperáció *gazdasági-műszaki-technológiai célszerűségét* megalapozó dokumentumot kell a szövetségi gazdasági titkársághoz benyújtani. A rendelet kogens szabállyal írja elő ezzel összefüggésben azt – amit a rendelet NSzK-beli kommentátora a legfontosabbnak tart⁹³ –, hogy a kooperációs szerződésben biztosítani kell, hogy a jugoszláv fél rendszeresen megkapja az általa szállított egységek *újabb (!)* műszaki dokumentációját is.

A kooperáció *típusainak* kialakításánál vörös vonalként a következő fő szempontok húzódnak végig az egyes típusokon: munkamegosztás és specializáció; kölcsönös szállítások; az előállított termékek, a szállított alkatrészek a kooperáció tárgyát képezzék; ugyanazon vagy hasonló terméket előaállító vállalatok együttműködéséről (horizontális) legyen szó; az optimális szérianagyság biztosítva legyen. Ezen minden típusra érvényes jellemzők alapján a következő típusok között különböztet a rendelet: termék vagy termékcsoport részegységeinek gyártása és szerelése; technológiai egységet képező rendszer berendezés termelésének megosztása és szerelése; az egész termelési program megosztása, ha a végtermékek ugyanazon technológiai csoport hasonló termékei.

A rendelet *nem tekinti kooperációnak*, ha mindkét fél ugyanazon elemeket gyártja; ha a jugoszláv fél nem saját maga által előállított terméket szállít; ha az együttműködés egyszerű bér munka; ha az együttműködés kizárólag a termelési folyamat előkészítésére

⁹³ Messmann: Die langfristige Produktionskooperation mit jugoslawischen Unternehmen 521. old.

vagy lezárására irányul (öntés, krómozás), kivéve, ha az így nyert termék minden további feldolgozás nélkül beépíthető a kooperációs termékbe.

A kooperáció kontrollját nemcsak a fenti szempontok szerinti engedélyezési eljárás valósítja meg, hanem az is, hogy a szövetségi gazdasági titkárság és a bankok *folymatosan ellenőrzik* a kooperációs szerződés teljesítését. Ez oly módon valósul meg, hogy a vállalat félvévenként jelentést köteles tenni, amelyben közölnie kell a kölcsönös megrendelések adatait, a fizetések alakulását, a nemzetközi termelési kooperáció megvalósítása érdekében vele együttműködő hazai vállalatok teljesítésére vonatkozó adatokat, valamint azt kell dokumentálnia, hogy a szerződés gazdasági célszerűsége változatlanul fennáll-e.

A kooperációs szerződés vagy a megállapodott időtartam lejártával *szűnik meg*, vagy pedig akkor, ha a gazdasági titkárság törli a szerződést a nyilvántartásából (erre akkor kerül sor, ha a kooperációs szerződésben kötelezően előírt feltételeket nem tartották be, illetve ha az engedélyezés feltételül szabott kikötések nem realizálódnak).

A jugoszláv jogszabály szembevetően *konceptiózusan* foglal állást a nemzetközi termelési kooperáció kardinális kérdéseiben. Nemcsak annyit szögez le, hogy a szerződések engedélykötelesek — mint a hazai, ehhez képest nagyon is szűkszavú szabályozás — hanem ezen túlmenően *érdemben útmutatást ad* arra vonatkozólag, hogy melyek azok a legfontosabb kritériumok, amelyek szerződésbe való feltétele mintegy *kooperációvá avatja* a felek együttműködését. Csak néhány példa az igen világosan és határozottan megfogalmazott álláspontokra: a rendelet megköveteli azt, hogy mindketten munkájukkal járuljanak hozzá a kooperációhoz; sokoldalúan biztosítja, hogy a kooperáció a helyi műszaki színvonal emelkedéséhez vezessen, és a jugoszláv vállalatot ne szorítsák bérmunka jellegű tevékenységre; megköveteli, hogy a jugoszláv vállalat egy minimális arányban saját tevékenységével vegyen részt az együttműködésben, vagyis meggátolja, hogy pusztá lebonyolítói-közvetítói tevékenységet végezzen. A kooperáció típusainak felsorolásából azonban kiderül, hogy a jugoszláv rendelet kizárólag ipari szemléletű, azon belül is a gépipari, „szerelés” típusú együttműködésekre kíván csupán kiterjeszkedni.

3. A kooperációs szerződések gyakorlata

A hazai és a külföldi jogi szabályozások elemzése alapján tekintsük át a magyar vállalatok kooperációs szerződéseinek gyakorlatát; azt, hogy milyen kikötések fordulnak elő a leggyakrabban, melyek a tipikus klauzulák, hogyan áll össze a kooperációs szerződés jogi (jog-kötelezettség) struktúrája. Vizsgáljuk meg ezután a statika dinamikáját: hogyan „működnek”, hogyan funkcionálnak ezek a szerződések, pontosabban a kikötések; milyen működési zavarok lépnek fel és azokat a felek hogyan oldják meg. Vizsgálódásunkat a Külkereskedelmi Banknál nyilvántartott, a Külkereskedelmi Minisztérium Kooperációs Önálló Osztálya által gyűjtött és közzétett, valamint egyes külkereskedelmi vállalatoknál kötött nemzetközi termelési kooperációs szerződésekre alapozzuk.

3.1. A szerződő *felek* vizsgálata azt mutatja, hogy a kooperációs szerződést általában, az esetek túlnyomó többségében két fél köti meg. A kooperációs szerződések egész struktúrája ezért a kétszemélyes jogviszony modelljére épül fel (ezen az sem változtat, ha

a belföldi termelő vállalat is aláírja a külkereskedelmi vállalattal együtt a kooperációs szerződést). Kivételesen többoldalú szerződések megkötésére is sor kerül.⁹⁴

3.2. A közös termelés megindításának előfeltétele valamilyen *termelési ismeret átadása*, megszerzése. A kooperációs szerződések tehát úgyszólván kivétel nélkül tartalmaznak egy, a termelési ismeretek egyik fél által történő átadására vonatkozó részt. Ilyen szerződési fejezettel csak akkor nem találkozunk, ha a felek a kooperációs szerződés kötését megelőzően közösen megszerezték a termelés alapjául szolgáló ismeretet vagy korábban kutatási-fejlesztési együttműködésük során dolgozták azt ki. A termelési ismeret természetesen nemcsak szabadalmi szempontból védett, hanem minden olyan ismeret lehet, amely a termelésre vonatkozik (licencia adása, know-how, egyéb termelési tapasztalatok stb.).

A kooperációs szerződések részben éppen a termelési ismeretek átadására szolgáló, különösen a licenciaszerződésekből nőttek ki, ezért azoknak sok vonását megőrizték. Az ismeretátadási fejezet tipikus tartalma: a termelési ismeret megjelölése, leírása, az átadandó műszaki dokumentáció tartalma, betanítási kötelezettség, esetleg az ismeretnek a partner hazai termelési feltételeire való adaptálása.

Az ismeretet átvevő díjfizetésre köteles, ezért ez a körülmény arra ösztönzi a tipikusan az ismeretátvevő helyzetében levő hazai vállalatokat, hogy ilyenkor a szerződés időtartama határozott legyen, hiszen a szerződés lejárta után a vállalat az ismeretet rendszerint szabadon használhatja, és a gyártott terméket is szabadon értékesítheti (valószínű azonban, hogy az ismeret addigra már el is avult). Előfordul az is, hogy a partner ingyenesen bocsátja rendelkezésre a termelési ismeretet.

A *védjegyhasználat* kérdése általában túlmegy a kooperációs szerződés időbeli hatályán; a felek általában úgy rendelkeznek, hogy mindegyik fél saját védjegyét használja, a saját maga által gyártott termékekre, de előfordul közös védjegy is.

A szellemi tulajdon kérdésével függ össze a szolgáltatás *szabadalmi tisztaságának* problémája, vagyis a harmadik jogainak sérelme esetén követendő eljárás, amely – minthogy a magyar vállalatok tipikusan az ismeret átvevőjének helyzetében vannak – nagy jelentőséggel bír. Az ismeretet átadó a szerződésben általában kijelenti, hogy szolgáltatása harmadik személy szabadalmi és egyéb jogait nem sérti. Esetleges per esetén az átadó támogatja a megtámadott átvevőt, és kártalanítási kötelezettséget vállal, de ezt a tőkés partner a tőkés világgazdaságra vagy azon belül is egy szűkebb területre korlátozza.

A kooperációs szerződés realizálása során a felek állandó információs kapcsolatban vannak, fejlesztési-kutatási és termelési tapasztalataikról kölcsönösen tájékoztatják egymást. Ezért szabályozást igényel a közösen vagy elkülönülten, de a *kooperáció keretében létrehozott termelési-műszaki eredmény sorsa*. A felek kooperációs termelési kapcsolataira tekintettel a szerződések – a házassági vagyonszövetség példájára – abból indulnak ki, hogy a közösen vagy elkülönülten létrehozott eredmény sorsa lényegében azonos legyen. A közösen létrehozott eredmény tulajdonjoga az eredményt közvetlenül létrehozó felet illeti, de partnerének általában ingyenes használati joga van felette. Az önállóan létrehozott eredményt a létrehozó saját nevében és költségén jelentheti be

⁹⁴ Handbuch der Kooperation. 195. old. olyan három oldalú kooperációról ad hírt, amelyet osztrák, magyar és csehszlovák vállalat kötött; a szerződés alapján felosztották a végtermék alkatrészeinek gyártását, mindhárman kölcsönösen szállítanak egymásnak, majd szerelnek.

szabadalmaztatás végett bel- és külföldön egyaránt partnerének ingyenes használati jogot biztosítva, azonban ha nem jelenti be, akkor köteles azt átruházni a másik félre.

A termelési ismeretátadással összefüggésben a szerződések mindig tartalmazzák az ún. *titkossági klauzulát*, amelynek értelmében az átadott ismereteket harmadiknak nem adják tovább; ugyanez vonatkozik az esetleges közös fejlesztés kapcsán, valamint a gyártásmegosztás következtében tudomásra jutó eljárásokra és dokumentációkra is. Ez a kötelezettség meghatározott vagy meghatározatlan ideig a kooperációs szerződés megszűnte után is terhelheti a feleket.

A fenti kikötések általában a kooperációs szerződések egyik fejezeteként jelennek meg, de az is előfordul, hogy a felek *külön licenciaszerződést* kötnek. Vida felhívja a figyelmet arra, hogy a kooperációs szerződéssel összefüggő ismeretátadás már nem azonos az ismeret értékesítését célzó pl. licenciaszerződéssel, hiszen az előbbinél nem az a cél, hanem az ismeret talaján beindítandó közös termelés, vagyis: a kooperációs szerződés teljesíthetőségének előfeltétele a felek licencia-jogviszonyának rendezettsége.⁹⁵ Az összefüggés nézetünk szerint is szoros; ezeket a kérdéseket a későbbi munkamegosztásban való termelésre figyelemmel, ebbe az *összefüggésbe* beleállítva kell szabályozni. Ennek a szoros kapcsolatnak ugyanakkor messzemenő elvi jelentősége is van.

A kooperációs szerződések egyébként vagy határozott időre szólnak, vagy határozatlan idejűek – esetleg automatikus meghosszabbodással – és felmondási lehetőséggel.

3.3. *A termelésben való együttműködés* a felek részéről – a kooperáció típusától függően – a munkamegosztás során általuk ellátandó munkafázisból származó termék (egységek, végtermék) kölcsönös szállítására való kötelezettségvállalásban jelenik meg. Így a termelési és az értékesítési együttműködés összefonódva jelentkezik, a kölcsönös szállításokra való kötelezettségvállalás implicite magában foglalja a termelésnek az átadott ismeretek alapján való felvételére vonatkozó, a szállításokat megelőző kifejezett vagy külön le nem szögezett kötelezettségvállalást. Az ismeretet átvevő vállalja, hogy az átadó által előírt minőségi követelményeknek megfelelő minőségű terméket állít elő, míg az átadó rendszerint ellenőrzési jogot köt ki magának.

A kölcsönös szállítások nemcsak a termék közös előállításával, hanem azzal is kapcsolatosak, hogy az ismeretet átvevő fél általában ily módon fizeti meg az ismeretek és a velük együtt gyakran megvásárolt gépek, berendezések, szerszámok stb. ellenértékét. Ez a kötelezettségvállalás két problémát vet fel. Az egyik: rendezni kell azt, hogy hogyan történjék a termékek szállítására vonatkozó áruszállítási szerződések megkötése; a másik: a szállítások hosszabb időszakon keresztül időszakonként visszatérően folynak, ezért keret jelleggel a visszatérő feltételeket – már csak azért is, mert egymással közvetlenebbül vagy közvetetten, de az újratermelés szempontjából mindenképpen összefüggő kikötésekről van szó – rögzíteni célszerű.

Ami az első problémát illeti, ismét abból kell kiindulni, hogy a hazai vállalat tipikusan az ismeretátvevő, a külföldi partner pedig az átadó pozíciójában van. Ez meghatározza a *kölcsönös szállítások realizálására* vonatkozó *kötelezettségvállalás* jellegét is. A hazai fél arra törekszik, hogy a termelés folyamatosságának, kapacitása állandó kihasználása és a folyamatos tőkés export biztosítása miatt partnere lehetőleg határozott, szigorú átvételi kötelezettséget vállaljon. A tőkés fél viszont a piaci igények változására

⁹⁵ Vida: Kooperációs szerződések iparjogvédelmi vonatkozásai. 122. és köv. old.

tekintettel biztosítani kívánja a tevékenység megváltoztatásának lehetőségét. Ez a probléma az 1974–75-ös világgazdasági mélyponton különösen élesen jelentkezett, és instabil körülmények között mindig különleges jelentősége van.⁹⁶ A tőkés partner ezért arra törekszik, hogy csak *meghatározott árura* vállaljon rendelésfeladási-átvételi kötelezettséget, melynek *mennyiségét* csak a kooperációs szerződés teljesítése során konkretizálják;⁹⁷ így is azzal a fenntartással, hogy az áru minőségi jellemzőit a megváltozott piaci igényekhez igazítják (ilyen esetekben gyakran úgy állapodnak meg, hogy a változtatás miatti költségdóbblet bizonyos hányadát a tőkés fél fedezi).

Ugyanilyen gyökerekből fakad az *árak* megváltozásának problémája is. Ezt a szerződések úgy kerülik meg, hogy nem határozzák meg a későbbi szállítások árait. Ha mégis meghatározzák, akkor viszont a felek érdekegyensúlya felborulásának veszélyére tekintettel meg kell teremteni annak lehetőségét, hogy az árakat időről időre a világpiaci árakhoz igazítsák. Az ún. csúszó árklauzula felvétele ma még nem sok sikerrel kecsegtet, hiszen ehhez pontos ár- és bérindexekre volna szükség.

A fenti problémák megoldásának útja ilyen körülmények között egyrészt a felek időszakonkénti *konzultációin* keresztül vezet, de elképzelhető az ENSz Európai Gazdasági Bizottságának javaslata is, mely szerint ilyen esetre a választottbíróshoz fordulás lehetőségét is számításba kellene venni: ez döntse el a változásoknak a kooperációs szerződésre gyakorolt hatását.⁹⁸

Még ilyen körülmények között is előfordulhat az — különösen például gazdaságilag nem kellően megalapozott kooperáció keretében, ahol az ismeretet átadó fél inkább az ellenérték beszedésére törekszik, de a szállítások átvételétől már húzódozik —, hogy a tőkés partner *rendelésfeladási kötelezettségének* a megszabott időben *nem tesz eleget*. A kérdés a nemzetközi termelési kooperációs szerződések legkényesebb problémája. Érdemes-e és hogyan lehetséges kikényszeríteni magatartását, vagyis: hogyan lehet biztosítani az exportszerződések megkötését.

A megoldáshoz részben pénzügyi, részben kifejezetten jogi eszközök állnak rendelkezésre. *Pénzügyi* eszközökkel úgy lehet bizonyos kényszerítő elemet bevinni a tőkés partner terhére a szerződéses kapcsolatba, hogy az a hazai szállítások ellenértéke megfizetésének biztosítékául akkreditívnyitási vagy bankgarancia előteremtésére irányuló kötelezettséget vállal. A másik módszer az, hogy a magyar fél a partnertől behozott ismeret, áru értékének egy részét zárolt számlára fizeti be, és azt a másik fél csak a magyar vállalatától vásárolt ellentételek levásárlására használhatja fel (mivel azonban a szerződésekben — a gyakorlat egyértelmű tanúsága szerint — csak annyit lehet elérni, hogy ezt az összeget bizonyos ideig nem lehet felvenni, de az időtartam eltelte után felszabadul, a partnert csak a kamatvesztés és az inflációs veszteség ösztönzi a magyar export realizálását).

A *jogi* biztosíték a kikényszeríthetőséggel összefüggésben ítéltető meg. A hazai külkereskedelmi vállalatok gyakorlatában azonban az a tapasztalat, hogy az export biztosítása a maga egészében, így a jogi biztosítékok is alapvetően a felek közötti bizalom és együttműködés kérdése. A megrendelésfeladási kötelezettség teljesítésére

⁹⁶ Damó: Árustruktúra és egyensúly a kelet–nyugati kereskedelembe. 861. old.

⁹⁷ Moecke: Einfache und erweiterte Ost–West Kooperation. 66. old.

⁹⁸ Guide. 21–23. old.

beadott keresetek részben végrehajtási nehézségekbe ütköznek, részben viszont a felek viszonyának oly mértékű megromlását hozzák magukkal, amely a szerződéses kapcsolat felszámolását vonja maga után. Ilyen esetekben a kártérítés igénylésének több realitása van.

3.4. A szállítandó termékek legfontosabb feltételeivel, az árral, a mennyiséggel és a minőséggel kapcsolatban tehát a felek együttműködése komoly viták forrása. Ugyanakkor az előzőekben jelzett másik probléma: a külkereskedelmi adásvételi szerződések rendszeresen *visszatérő egyéb feltételeinek* rögzítése nemcsak lehetséges, de kívánatos is, a felek érdekei etekintetben egybe esnek. A vállalatok ugyanis egyformán érdekeltek abban, hogy kapcsolatuk stabilitását fokozzák oly módon is, hogy a kooperációs szerződés alapján létrejövő adásvételi szerződések egyéb, már a kooperációs szerződés megkötésekor meghatározható feltételeit éppen a későbbi viták ismétlődésének elkerülése végett rögzítsék. Az ilyen feltételek kooperációs szerződésekben vagy annak mellékleteként megállapítása megkönnyíti az áruszállítási szerződések létrehozatalát, és a későbbiekben egyébként nagy bizonyossággal felmerülő számos akadályt hárít el.

3.5. A felek kapcsolatának szorosságából, a kölcsönös függésből adódó konzekvencia levonását jelenti az a minden szerződésben visszatérő kikötés, hogy egyrészt a felek a partner országának másik vállalatával a kooperációs szerződés tárgyát képező termék közös gyártására vonatkozó szerződést nem kötnek, harmadik ország vállalatával pedig csak a partner egyetértése alapján, a felek kapcsolatának említett jellege tehát *kizárólagossági* kikötésként jelenik meg. Ugyanezzel függ össze az a kizárólagossági megállapodás, amely szerint a felek a kooperációs szerződés keretében csak a saját és a partner igényének kielégítésére termelhetnek.

3.6. A licenciaszerződések visszatérő jellegzetes kikötése az ún. *piacfelosztási* megállapodás. Ennek keretében rögzítik azokat az országokat, ahová a licencia alapján a licencvevő szállíthat. A kooperációs szerződésekben szinte szóról szóra egyező kikötésekkel találkozunk, azonban ezek rendeltetése itt egészen más. Licenciaszerződés esetén a kikötés fő célja az, hogy az ismeretet átadó fél piacra bevezetett árujának forgalmazását a vele teljesen azonos, mégis más cégtől származó, tehát mégsem „originális” áru megjelenése ne zavarja meg, a vevők körében ne vezethessen azok megtévesztéséhez, hiszen ez az ismeretet átadó presztízsének, kereskedői hírnevének komoly kárt okozhat. Ilyenkor ugyanis a termékek – jóllehet formailag azonosak – előállításukat tekintve, a termelési folyamatot tekintve nem közösek.

A kooperációs szerződés alapján termelt áru viszont a felek materiálisan közös terméke, így a probléma inkább úgy vetődik fel, hogy képtelenség lenne, ha az *etekintetben egy termelőnek számító* két vállalat mintegy „önmagával” versenyre kelne a piacon.⁹⁹

Mindezekre tekintettel a kooperációs szerződések kivétel nélkül piacfelosztási klauzulát tartalmaznak. Ez – a felek értékesítési együttműködését szabályozó megállapodás – meghatározza, hogy a felek *melyik országban és milyen feltételekkel* értékesíthetik a kooperációs terméket. Több változat fordul elő: a felek saját országukban teljesen szabadon értékesítenek, harmadik országban azonban csak közös megállapodás alapján és feltételei szerint; taxatív *„felosztják”* a piacot, meghatározzák a felek érdek-

⁹⁹ *Vida*: Kooperációs szerződések iparjogvédelmi vonatkozásai. 126. old.

körébe eső országokat; a felsorolás csak bizonyos országokra terjed ki, a fel nem soroltak piacára mindegyik fél szállíthat azzal, hogy ennek feltételeit évenként egyeztetik. A piac felosztásával egyidejűleg általában lehetővé teszik a másik fél piacára való szállítást is, ha a vállalat saját piacán az igényeket kielégíteni nem tudja, vagy ha ezt a másik fél piacáról kéri (ez a kikötés komoly aggályokat kelt, az engedélyhez kötés helyesebbnek látszik).

A piacfelosztási megállapodások *jelleget* megítélésénél abból kell kiindulni, hogy azok elvileg tipikusan piacfelosztásra irányuló, ún. rayonírozó kartellek; ennek megfelelően a tőkés vállalatok egymás közötti kooperációjáról szóló részben vázolt kartelltilalmak alá esnek. Mégis a piacra gyakorolt befolyásuk olyan csekély, hogy gyakorlatilag majdnem kizárt, hogy a kooperációs szerződés a kartelltilalomba ütközés okából érvénytelen lesz (ettől függetlenül a szerződések ki szokták kötni a kartellhatósági hozzájárulás beszerzését). Függetlenül attól, hogy a szerződések gazdasági súlyuknál fogva általában nem alkalmasak a kartelltilalomba foglalt tényállás megvalósítására, egész irányultságuk más. Ezek a kikötések nem piacmonopolizálási, hanem piacszervezési-értékesítéstechnikai jellegűek.¹⁰⁰

3.7. Már a rendelésfeladási kötelezettség jogi-pénzügyi biztosítása megmutatja, hogy a szerződéses kötelezettségek teljesítésének kikényszerítése és szankcionálása a nemzetközi termelési kooperációs szerződések egyik – ha nem a legkényesebb problémája. Hasonló a helyzet a *szerződésszegésért való felelősség* egész problémakörével. A nehézségek már ott jelentkeznek, hogy a kooperációk nagyszámú variációi miatt a szerződésszegések esetei is nagy változatosságot mutatnak fel. Másfelől a kooperációs szerződésbe foglalt kötelezettségek megszegése kihat a külkereskedelmi adásvételi szerződések teljesítésére is (pl. a fél nem teljesíti a kooperációs szerződésben vállalt azt a kötelezettségét, hogy vevőszólamot hoz létre). De az áruszállítási szerződések ismétlődő megszegése is visszahat a kooperációs szerződésre – gyengíti a felek egymás iránti bizalmát, ami pedig az ilyen szoros, hosszú távú együttműködésnek egyik lényeges eleme. Így a kooperációs szerződés megszegésének megítélésénél a külkereskedelmi adásvételi szerződések megszegése is tekintetbe jön, pontosabban ez utóbbi az alábbi megszegésének egyik esetévé válik. Látható, hogy a szerződésszegés egyes eseteinek felsorolása nem sok haszonnal járó kísérlet. Mégis célszerű a jogkövetkezmények tükrében néhány ilyen esetekkel foglalkozni – azzal, hogy a szerződésszegés részleteinek kidolgozása a kooperációs szerződést kötő felek feladata.

A kooperációs szerződés megszegésének jogkövetkezményeiként két jogkövetkezmény-csoport jöhet szóba. Egyrészt azok a jogkövetkezmények, amelyek valamelyik *nevesített szerződéstípus* szabályozásánál már *kiclakultak*; ezek közül elsőként kell említeni az adásvételi szerződésekre vonatkozó szavatossági és jótállási jogkövetkezményeket. A szavatossági-jótállási szabályok általában abból indulnak ki, hogy *kifelé*, a vevő felé a mindenkor szállító köteles a szavatosságot (jótállást) vállalni, viszont a partner az általa szállított alkatrészek természetesen rendelkezésre bocsátásával segíti az obligóban álló felet kötelezettségének teljesítésében. *Belső* viszonyukban mindegyik fél a maga gyártotta részekét, saját termelési tevékenységéért felel, amihez az ismeret átadó félnek azért való felelőssége csatlakozik, hogy az átadott ismeret alkalmas a tervezett minőségi termék előállítására.

¹⁰⁰I. m. 127. old.

Általános polgári jogi jogkövetkezményként igen nagy jelentőségre emelkedik a kártérítés, hiszen ha valamelyik fél nem vagy minőségben, időben stb. nem megfelelően teljesíti a szerződéses kötelezettségeit, mulasztása közvetlenül kihat partnerei tevékenységére is. Ugyanakkor az ezáltal okozott károk a partnerek termelési tevékenységének időleges szünetelésével járnak, akadályozzák az általa értékesített termékek után vállalt szavatossági kötelezettségei teljesítésében.

Mégis a rendelésfeladásnál tett észrevételeink itt ugyancsak nagy súllyal esnek latba. Ha ugyanis ezek a jogkövetkezmények nem alkalmasak a szerződésszegés következményeinek elhárítására, akkor a felek érdekközösségének megfelelő társasági jellegű, természetüknél fogva kevésbé érdes következmények állnak csak rendelkezésre. Egyrészt a feleknek módjuk van arra, hogy kölcsönös megállapodással a szerződést *módosítsák*. Ha viszont ez sem hoz megoldást, akkor nem marad más hátra, mint a szerződéses kapcsolat *felszámolása*, hiszen egy ilyen patt-helyzet beszédesen jelzi azt, hogy a felek gazdasági feltételezései, melyek a kooperációs szerződés kötéseként vezették őket, nem váltak be, az érdekközösség felbomlott. A megszűnés egyik módja a rendkívüli felmondás; ennek eseteit a szerződések részletesen, taxative szabályozzák: pl. általában a szerződés alapvető rendelkezéseinek megsértése; az ismeretet átvevő fél országában hasonló tárgyú kooperációt engedélyeznek; a titkossági klauzula megsértése; a fél a partner felszólítására sem teljesíti, vagy ismétlődően nem teljesíti kötelezettségét; az egyik fél magatartása „elviselhetetlenné” teszi a másik számára a szerződéses viszony fenntartását.

A szerződésszegésért való felelősséggel együtt a szerződések gyakran felsorolják a felelősség alól *mentesítő* okokat is. Meg kell jegyezni, hogy a szerződésszegésnek és jogkövetkezményeik megítélésénél a kooperációs szerződésre és a szállítási szerződésekre alkalmazandó mögöttes jog szabályai sokat segítenek – már amennyire ez az ennyire a felek kölcsönös függésén és a kölcsönös bizalmon alapuló jogviszony esetében egyáltalán lehetséges.

3.8. A kooperációs szerződésekből fakadó vitás kérdések megoldása.

E körben az *alkalmazandó anyagi jog* és a jogvitát eldöntő *forum* kérdésével kell foglalkoznunk. Említettük, hogy a nemzetközi termelési kooperációs szerződésekre irányuló speciális jogi szabályozás hiánya folytán a felek igen részletesen ki kell dolgozzák a szerződést, lehetőleg minden felmerülhető problémát szabályozniuk kell. A nemzetközi magánjog egyik alapelve a felek akaratú autonómiája; a feleknek jogukban áll meghatározni azt a nemzeti jogrendszert, amely a szerződésben nem szabályozott kérdések tekintetében irányadó. Mindazonáltal az alkalmazandó jogrendszernek éppen a szabályozás hiánya folytán csak azokban az *általános kérdésekben* van jelentősége, amelyekre vonatkozólag ezt korábban kiemeltük (pl. kártérítés). A jogválasztásnak azonban határai vannak: az NSzK nemzetközi magánjoga például csak olyan harmadik – tehát a szerződésben félként nem szereplő vállalat – országának a jogát engedi alkalmazandónak rendelni, amely a szerződéssel valamilyen kapcsolatban van. Ilyen tény lehet például az, hogy a szóban forgó országban levő választottbírószágot választottak a felek a közöttük felmerülő jogviták eldöntésére. Ezért célszerű az alkalmazandó jog kérdését a *választottbírószági* klauzulával együtt meghatározni.¹⁰¹ Az alkalmazandó jog mellett figyelembe jönnek még a felek jogviszonyának jogvita esetén történő elbírálásánál a kereskedelmi szokások is.

¹⁰¹ Handbuch der Kooperation. 204. old.

A kooperációs szerződés sokrétűsége, sokágú kapcsolatrendszere a külkereskedelmi vállalatok gyakorlata szerint a választottbíróág kikötésében való megállapodást indokolja. A felek közötti vitákat tehát az esetek túlnyomó többségében választottbíróságok, mégpedig általában *ad hoc* jelleggel összeállított választottbíróságok döntenek el, de előfordul a párizsi Nemzetközi Kereskedelmi Kamara mellett működő *állandó* választottbíróság hatáskörének való alávetés is.

3.9. A fentiekben vázlatosan áttekintettük a kooperációs szerződés jogi felépítését, kikötésrendszerét. Általános tapasztalat az, hogy a szerződések az esetek nagy részében *jól működnek*, a külkereskedelmi vállalatok gyakorlatából nyert információ szerint jelentősen csökkent a 6–8 év előtti helyzethez képest azoknak a nemzetközi termelési kooperációs szerződéseknek a száma, amelyek megkötésük után egyáltalán nem realizálódtak – nem következett be áruszállítás.¹⁰²

A kooperáció során két kérdésben legvalószínűbb az, hogy a felek között vita keletkezik: egyrészt a termékek kölcsönös átvételével, a megrendelés feladásával, másrészt viszont a bekövetkezett áruszállítások késedelmével, minőségi hibáival kapcsolatban. Így ezeknek a kérdéseknek a szabályozása egyben a kooperációs szerződések kialakításának két neuralgikus pontja. Ez utóbbi tekintetében ugyan – tehát az áruszállítási szerződések vonatkozásában – a szerződésben nem szabályozott kérdésekben alkalmazandó nemzeti jog rendelkezései nyújtanak némi segítséget, viszont magára a kooperációs szerződésre vonatkozóan alig. Amellett különleges árucseréről van szó, amely a kooperációs szerződésből származó vitákra is közvetlenül kihat. A jognak, de ezen belül is a szerződés gondos kidolgozásának tehát igen nagy jelentősége van; mindenesetre a kooperációs szerződés működési zavarait alapvetően a pontos szerződési kikötések háríthatják el. A konfliktus kialakulása utáni szabályozási kísérleteknek nincs nagy esélye a sikerre. Egyet kell érteni tehát azzal az állásponttal, hogy a kooperációs szerződések jogi biztonságát elsősorban *a felek kezében van*.¹⁰³

A jog jelentőségét azonban nem szabad túlbecsülni. A kooperációs szerződésekre – különösen azért, mert a magatartások kikényszerítése nemcsak eleve nem kecsegtet sok kilátással, de általában nincs is benne sok köszönet, vagy pedig egyenesen a kapcsolat felbomlását eredményezi – még inkább érvényes, mint bármi más szerződéses kapcsolatra; az, hogy zökkenőmentes működésének a *gazdasági megalapozottság*, és az a feltétele, hogy a felek a szerződéstől várt előnyöket és hátrányokat előre helyesen mérjék be.

Ehhez az általános feltételhez persze még arra is szükség van, hogy a felek különösen szállítási kötelezettségeiknek hiánytalanul eleget tegyenek és hogy a termék iránti kereslet nőjön.¹⁰⁴ Különösen ez utóbbi kérdéskör, vagyis a világgazdasági feltételek – már tárgyalt – megváltozása mutatja plasztikusan a jog határait a kooperációs szerződés realizálásával kapcsolatban. A gyakorlatban előfordult, hogy a kooperáció a világgazdasági arányokban bekövetkezett nagyarányú eltolódások miatt a hazai vállalat számára gazdaságtalanná vált; a szerződés árklauzulája nem nyújtott megoldást, hiszen nem jogi,

¹⁰² Bauer Miklós közlése.

¹⁰³ Handbuch der Kooperation. 220. old.

¹⁰⁴ Makaruk: A tőkés cégekkel folytatott termelési kooperáció néhány tapasztalata. 1026. old.

hanem az egész kapcsolat alapját, létének indokoltságát jelentő gazdasági kérdésekről volt szó; a felek a szerződés módosítása révén hidalták át a problémákat: a tőkés partner új technológia átadásával tette gazdaságossá a kooperációt.¹⁰⁵

4. A nemzetközi termelési kooperációs szerződések perspektívái

A nemzetközi termelési kooperáció és az e kapcsolatot formalizáló szerződések jövőjével kapcsolatban először is jelenükre vessünk egy pillantást. Lange-Prollius jóslata, miszerint a nemzetközi termelési kooperáció a világgazdaságnak nem átmeneti jelensége, hanem jelentősége a hetvenes években tovább nő, bevált.¹⁰⁶ A kooperáció ugyanis nem egyszerűen az egyik világgazdasági jelenség, hanem új *stratégia*,¹⁰⁷ hosszabb távra szóló cselekvési program, melynek ennél fogva perspektivikus súlya és jelentősége van. Azt, hogy a hosszútávon biztosított piacnak a tőkés vállalat számára milyen nagy jelentősége van a recesszió és a konjunkturális piaci ingadozások körülményei között, és hogy ezt a lehetőséget a szocialista piac kínálja, éppen a tőkés szakirodalom hangsúlyozza.¹⁰⁸ Ugyanakkor a tőkés válság elmélyülése éppen azokat a kis- és középvállalatokat sújtja leginkább, melyek létre és prosperitására a tőkés országok versenypolitikája és kartelljogi törekvései részben épülnek.

Nézetünk szerint tehát nemcsak arról van ma már szó, hogy a termelési kooperációs szerződések jelentősége évtizedünkben tovább nőtt, hanem arról, hogy a tőkés gazdaság válsága és a világgazdasági korszakváltás következtében jelentőségük alapvetően másként vetődik fel, mint korábban. Ma a termelési kooperáció kétségkívül a nemzetközi gazdasági kapcsolatok *legstabilabb elemeinek egyike*. Instabil gazdasági körülmények közötti stabilizáció hatásánál fogva ma már a tőkés országok vállalatai számára minőségileg másként jelenik meg; míg korábban kissé egyoldalúan alapvetően a szocialista országok vállalatainak az a törekvése állt a középpontban, hogy termelési ismeretekhez jussanak, ma – és nézetünk szerint ez az utóbbi évek legfontosabb, egyben *tartósan ígérkező változása* – a szocialista országok vállalatainak túlnyomó érdekeltsége mellé *felzárkózott a tőkés vállalatok érdekeltsége* – ezek ma sokkal többet várhatnak a termelési kooperációtól, mint korábban. Minthogy pedig a kooperáció jelentősen hozzájárulhat a tőkés országok kis- és középvállalatainak versenyben maradásához, így a tőkés állam és a szocialista országok *gazdaságpolitikai törekvései is találkoznak* a nemzetközi termelési kooperációban való érdekeltség vonalán.

A kooperációk eredményei számottevőek és köztudottak; legtöbb esetben hatékonyan szolgálják a hazai termelési-műszaki színvonal emelkedését. Mégis figyelemmel kell lenni arra, hogy az alapállás: a felek közötti műszaki színvonalbeli eltérés lényegesen nem változott, ennek megfelelően érdekeik eltérése az említett jelenségek következtében (minthogy függésük kölcsönössége erősödött) ugyan csökkent, de az eltérés fennmaradt. Ugyanakkor a tőkés recesszió kielezte azt a már korábban is észlelhető tőkés törekvést,

¹⁰⁵ KTB- tájékoztató melléklete. 7. old.

¹⁰⁶ Lange-Prollius: Ostwesthandel . . . 129. old.

¹⁰⁷ Schumacher: Kooperationsverträge und RGW . . . 29. old.

¹⁰⁸ Zellentin: Perspektiven und Modelle . . . 324. old.

hogy a partnerrel a *kevésbé gazdaságos*, munkaigényes, kevésbé bonyolult fázisok elvégzését végeztesse, ő maga viszont a gazdaságosabb műveletek elvégzésével növelje saját termelése hatékonyságát. Annak veszélye, hogy a magyar vállalat nem fejlődik magasabb szintre, hanem a partner passzív függvényévé válik,¹⁰⁹ nézetünk szerint, ma realisabb, mint korábban.

Azzal is számolni kell, hogy bár a kooperáció bizonytalan piaci viszonyok között stabilizáló hatással van a felek kapcsolatára, mégis a feltételek nehezebbé válása egyben a kapcsolat meglazulását¹¹⁰ is maga után vonhatja, a tőkés partner vonakodni fog kihasználni a hazai vállalat kapacitását.

Mindent összevetve azonban a szakirodalom egyértelműen a nemzetközi kooperációs szerződések *jelentőségének növekedését* várja; olyan intézménynek tekinti, amelynek nagy lehetőségei vannak, ahol még számos variáció kialakulására lehet számítani.¹¹¹ Úgy vélik, hogy nemzetközi gazdasági kapcsolatok fejlődésének egyik legjelentősebb útja a kooperáció, amely a világ gazdasági kapcsolatokban jelentős strukturális változásokhoz fog vezetni. Esélyei annál nagyobbak, mert a közös vállalat alapításával szemben azzal az óriási előnnyel rendelkezik, hogy a tulajdonviszonyokat nem érintvén létrehozatala egyfelől jóval egyszerűbb, mint a közös vállalaté, másfelől pedig ott is létrehozható, ahol — és a szocialista országok többségében jelenleg ez a helyzet — közös vállalat alapítása nem is lehetséges.¹¹²

A szakirodalomban arra számítanak, hogy a kooperációs szerződések száma 1985-re megtízszereződik, a kelet–nyugati áruforgalomban való részesedésük pedig az össz-forgalom 1/3-a, fele lesz.¹¹³

Már az elmondottak is érzékeltetik, hogy a jognak, a jogi megoldásoknak milyen nagy szerepük van, és hogy ez csak növekedni fog. A nemzetközi termelési kooperációs szerződések a *nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogának* olyan új jelenségei, melyekkel kapcsolatosan a jogi környezet stabilizáló hatására, a lehetséges konfliktusok jogi eszközökkel történő megelőzésére multhatatlanul szükség van. Ezt ma már a hazai jogi irodalomban is elismerik.¹¹⁴ A következőkben az ebből adódó néhány következtetés levonására teszünk kísérletet.

¹⁰⁹ Szénásiné, Zborovári: A tőkés kooperációk néhány problémája. 439. old.

¹¹⁰ Damó: Árustruktúra és egyensúly ... 861. old.

¹¹¹ Szénásiné, Zborovári: A tőkés kooperációk néhány problémája. 430. old.; Guide 2. old.

¹¹² Fehér: Kooperáció és külkereskedelem. 183. old.; Moecke: Einfache und erweiterte Ost–West-Kooperation ... 64. old.; Zellentin: Perspektiven und Modelle ... 328. old.

¹¹³ Schumacher: Kooperationsverträge und RGW ... 42. old.; Zellentin: Perspektiven und Modelle ... 324. old.

¹¹⁴ L. Szilbereky Jenő: Megjegyzések a Polgári Törvénykönyv módosításához. Magyar Jog 1977. 11. sz.

IV. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés jogi fogalmával kapcsolatos néhány elgondolás

1. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés jogi megközelítésével kapcsolatos álláspontok

Amikor a nemzetközi termelési kooperáció közgazdasági fogalmával és típusaival kapcsolatban álláspontunkat kifejtettük, a kooperáció egységes fogalmán belül három típust különböztettünk meg. A jogi megközelítés *alapproblémája* hasonlóképpen az, hogy leírható-e egyetlen szerződési megjelöléssel, egyetlen fogalomba vontan a nemzetközi termelési kooperáció, vagy pedig az egyes típusok csak más és más szerződéstípusként fogalmazhatók meg. Utóbbi esetben a kooperációs szerződés valamilyen – most egyelőre eltekintünk attól, hogy mennyiségi vagy minőségi – egységbe foglalásáról nem lehet beszélni, előbbi esetben viszont az egységes fogalmon belül a közgazdasági tipizálásnak a jog szempontjából csoportképző kritérium-jelentősége nincs, legfeljebb a fogalmon belüli tartalmi (a jog-kötelezettség-struktúra mikénti kialakítására vonatkozó) variációkról van szó.

A jogi szakirodalom *borúlátóan* ítéli meg a fogalomalkotás esélyeit. Hangoztatja, hogy a kooperációs szerződés tárgyának változatosságánál fogva olyan sokszínű jelenség, amelyre vonatkozóan fogalom kialakításának nincs sok esélye, legfeljebb a szerződés tényállási elemeinek olyan *összefoglaló felsorolására* lehet törekedni, amelyből a konkrét helyzet kívánalmainak megfelelően többet-kevesebbet lehet felhasználni. Ha tehát fogalomalkotásról beszélünk, akkor a legbiztosabban annyit lehet mondani, hogy a variálhatóság a kooperációs szerződés legfontosabb fogalmi eleme. A Guide is azt hangsúlyozza, hogy a jövőben még kialakulható szerződéses variációkra tekintettel az összes lehetőség figyelembe vétele ma még rendkívül nehéz.¹¹⁵

Varró szerint¹¹⁶ a kooperáció nem jogi fogalom, hanem a nemzetközi kereskedelmi élet műszaki-gazdasági igényei által életrehevített, a műszaki-gazdasági jelenségek szélesedő körére alkalmazott nem jogi, hanem közgazdasági, nem egységes, hanem gyűjtőfogalom. Vertikális és horizontális kooperációkat egyaránt a vizsgált kooperációk fogalmi körébe vonva kooperációs szerződésekként fogja fel a franchise és a kizárólagos értékesítési szerződést is, így a kooperációra vonatkozó szerződések a termelési kooperáció fogalmi körén messze túlmennek, másrészt viszont a több szerződés típus elemeit tartalmazó *vegyes szerződéssé* minősítést sugallják.

Melyek ezek a szerződéstípusok? Az irodalom¹¹⁷ a műszaki ismeret átadásával kapcsolatban a *licencia-* és a *know how szerződéseket*, a bér munka- és a beszállítói elemekkel kapcsolatban a *vállalkozási szerződést*, a berendezésszállítással kapcsolatban a hosszú távú *szállítási szerződést*, míg a szoros kölcsönös kapcsolattal és függőséggel kapcsolatban a *társasági* elemeket emeli ki. Ugyanakkor inkább csak az eredetet jelölik ezzel, és azt hogy a kooperációs szerződésként nevezett jogviszony egyik önmagában vett

¹¹⁵ Moecke: Einfache und erweiterte Ost-West-Kooperation . . . 66. old.; Guide 2. old.

¹¹⁶ Varró: Verschiedene Kooperationsformen . . . 15–16. old.

¹¹⁷ Például: Moecke: Einfache und erweiterte Ost-West-Kooperation . . . 70. old.; Guide 1. old.; Varró: i. m. 15–16. old.

„ösével” sem azonos, azonban az egyes elemek egymáshoz való viszonyát, összefüggéseit nem tisztázzák.

Etekintetben kivétel Moecke,¹¹⁸ aki úgy véli, hogy a kooperációs szerződés *több, mint* bármelyik „anyaszerződés”; ezekhez a már kialakult szerződéstípusokhoz tartozó *alapmegállapodásokhoz*, melyek a kooperációs szerződés gerincét képezik, további kölcsönös *mellékszolgáltatások* járulnak. A kooperációs szerződéssel jelölt jogviszony tehát a szolgáltatások olyan rendszere, ahol az egyes alapmegállapodások az „anyaszerződés” jellegzetes kikötéseit magukkal viszik a kooperációs szerződésbe is. Az alap- és a mellékkötelezettségeket azután a kooperációs cél bizonyos egységbe foglalja, a kooperációs szerződés tehát mintegy összefoglalja a különböző szerződéstípusba tartozó elemeket. Moecke tehát annyiban lép tovább, hogy – a Guide-hoz hasonlóan – felismeri, hogy a kooperációs szerződés az „anyaszerződésekhez” képest azoktól valamilyen módon elkülönült, alapvetően azonban *menyiségi egység*, amely a szerződést kidolgozók számára az „anyaszerződésektől” különböző, sajátos problémákat vet fel.

2. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés jellemző vonásai.

2.1. A nemzetközi termelési kooperációs szerződés sajátosságainak vizsgálatánál abból indulunk ki, hogy azokat a *jellegzetes vonásokat* keressük, melyek miatt a jogviszony egyik hagyományos szerződéstípusba sem illik bele. Azokat a látszólag kooperációs szerződéseket, melyek már ismert szerződéstípus alá vonhatók, jogi szempontból nem vizsgáljuk külön. Arra a kérdésre keressük a választ, hogy a kooperációs szerződés valóban csak gazdasági gyűjtőfogalom-e, vagy pedig a hagyományos szerződéstípusok mellett olyanfajta differenciát rejt magában, mint amilyen az adásvétel közgazdasági tartalma és az adásvételi szerződés mint jogi forma között fennáll.

A másik kiinduló szempont az, hogy a nemzetközi termelési kooperációnak két világosan megkülönböztetendő szintje van: egy *alap-jogviszonyról*, és az ennek alapján létrejövő több *konkrét jogviszonyról* (a szállítási szerződésekről) van szó. Ha az alap- és az egyes konkrét jogviszonyok közötti minőségi kapcsolat szoros, a minősítés nemigen okoz problémát. A külkereskedelmi vállalatok belföldi partnereikkel gyakran kötnek keretbizományi szerződést, amelynek alapján az egyes, konkrét megbízásokat létrehozzák. Ilyenkor viszonylag problémamentesen egyformán bizománnyá lehet minősíteni az alap- és az egyes konkrét jogviszonyokat. Ha viszont ez a kapcsolat fellazul, a minősítés számos problémát vet fel.

2.2. Mindenekelőtt tehát tisztázni kell, milyen sajátosságokkal bírnak az *egyes konkrét jogviszonyok*. A válasz viszonylag egyszerű: külkereskedelmi áru/szolgáltatás-csere-szerződésekről (többnyire adásvételi szerződésről) van szó, melyek mégis bizonyos *speciális* színezetet kapnak. Ezt két tényezőre lehet visszavezetni. Egyrészt arra, hogy a szállítási kötelezettségek kölcsönösek, és ennek megfelelően összességükben bizonyos *rendszer*t alkotnak, melyek a maguk egészében az alapjogviszony, a termelési kooperációs szerződés részbeni (jelentős részbeni!) teljesítését jelentik. Másrészt az alapjogviszonnyal való különleges kapcsolatuk megnyilvánul abban is, hogy az egyes jogviszonyokba foglalt kötelezettségek teljesítése kölcsönösen kihat a másik jogviszony alapján a feleket terhelő

¹¹⁸ Moecke: *uo.*; Guide 1. old.

kötelezettségek teljesítésére, végső soron magának a kooperációnak a létére is (az alapszerződés megszegésénél láttuk, hogy pl. a vevőszolgálat létesítésére vonatkozó szerződési ígéret nemteljesítése befolyásolja a kooperáció egészének, konkrétan a másik fél által eszközölt harmadik piaci eladásoknak a sikerét; ugyanakkor a kölcsönös szállítási szerződések megzugasága — minőségi hiba, késedelem — a másik fél kölcsönös szállítási lehetőségeit is behatárolja).

2.3. A felek jogviszonyának minősítését tehát az *alapjogviszony* vizsgálatára szűkíthetjük.

A felek jogviszonyának legfontosabb jellemzője egy sajátos tartalmú *érdekközösség*. (Általában az érdekközösség a legegyszerűbb adásvételnek is jellemző vonása, itt azonban másról, többről van szó). Az érdekközösség *nem jelent kockázatközösséget*, még annak nézetünk szerinti legalacsonyabb fokát sem éri el (ezt a fokot képviselik például a külkereskedelmi vállalatok belföldi vállalatokkal kötött társasági szerződésai, ahol a felek nem egyesítik anyagi eszközeiket — ez a kockázatközösség fejlettebb formája! —, hanem a külkereskedelmi vállalat csak az értékesítési munkája folytán őt megillető ellenérték egy részét kockáztatja, ha az üzlet a vártnál kedvezőtlenebb eredménnyel zárulna).¹¹⁹ Arról van viszont szó, hogy a termék materiális közössége bizonyos — ha nem is kockázat —, de valamiféle érdekközösséget teremt. Mindegyik fél érdekelt a termék jó minőségében, mert bár azt az esetek túlnyomó többségében elkülönülten mindegyik a saját számlájára értékesíti, az, hogy ez az értékesítés kedvező feltételekkel folyjon, közös érdekük.

Ez a tény adja meg a feleknek az *áruviszonyon belül elfoglalt helye sajátosságát*. A felek ugyanis az áru közös termelésében — az alapjogviszonyban — az áruviszony azonos pólusán állnak, érdekeltségük vitathatatlanul közös. A kölcsönös szállítások során ez az érdekegység megbomlik; mint az egyszerű adásvételnél, a felek egyértelműen az áruviszony ellentétes oldalain eladóként és vevőként állnak szemben egymással. Ez nemcsak általában a rendelésfeladás kerüli esetleges ellenérdekeltségben, de a kölcsönös szállításokkal kapcsolatos esetleges reklamációk esetén is plasztikusan megmutatkozik. Az alapjogviszonyban fennálló érdekközösség tehát az alapjogviszonyt konkretizáló és realizáló egyes konkrét jogviszonyok létrejötte kapcsán lazul meg. Mivel azonban az alapjogviszony fenntartásához fűződő érdekeltség a feleket együtt tartja, a szállításokban megjelenő érdekellentétet ez a magasabb szintű érdekeltség képes időről időre feloldani. Azt lehetne tehát mondani, hogy a *felek végső soron, tendenciaszerűen az áruviszony azonos pólusa körül helyezkednek el*. Ha azonban a várt előnyök az alapjogviszonyban hosszabb időszakon keresztül, tehát tendenciaszerűen nem jelentkeznek, a felek kapcsolata végérvényesen meglazul, és többnyire fel is bomlik.

A felek közötti érdekközösségből a nemzetközi termelési kooperációra vonatkozó szerződés *három fő vonása* adódik: a) a hosszútávú és ezen belül a keret jelleg; b) a kölcsönös függéshez kapcsolódóan a jogok kötelezettségek nagy számának kölcsönös volta, különösen a kölcsönös szállításokra és megrendelésekre vonatkozó kötelezettség jelenléte; c) végül e két sajátossággal összefüggésben a felek tevékenységének koordinációja.

ad a) A termelési együttműködés önmagában hordja azt, hogy az együttműködés célja csak *hosszabb távon, tartós kapcsolatban* realizálható. Ugyanakkor a kölcsönös

¹¹⁹ V.ö.: A külkereskedelmi vállalatok belföldi szerződésai IV. fejezet.

szállítások időszakonként visszatérő volta magával hozza azt az igényt is, hogy a hosszabb távon ismétlődően bonyolódó szállítási szerződések főbb feltételeit a felek előre meghatározzák, rögzítsék, és ezáltal számos, az egyes szerződések megkötésénél nagy valószínűséggel felmerülő vitát eleve elhárítsanak.

A hosszú távú jellegben belül a felek jogviszonyának keret jellege ily módon szerves, bár *nem feltétlen* része a nemzetközi termelési kooperációs szerződésnek. Tény, hogy a visszatérő feltételek keretszerződésszerű rögzítésének stabilizáló hatása van a felek jogviszonyára a maga egészében és a kölcsönös áthatásoknál fogva mind az alap-, mind pedig az egyes jogviszonyokra. (Lehetséges természetesen, hogy az egyes szállítási szerződések feltételeit a felek külön megkötött hosszú távú szállítási keretszerződésbe foglalják.) A keret jelleg tehát az esetek legnagyobb részében velejárója, de nem a lényege az alapjogviszonynak. A nemzetközi kooperációra vonatkozó szerződésnek nem az a funkciója, hogy a felek közötti konkrét árumozgást szerződéses formába öntse, hiszen erre az adásvételi szerződések régtől fogva kialakult szabályai módot adnak.

ad b) A kölcsönös függés megítélésénél abból kell kiindulni, hogy a felek által *önként* vállalt függőségről van szó; ez az önkéntesség a felek egész jogviszonyát egyéb szerződésektől eltérően — és csak a társasági szerződéshez hasonlóan — annyira áthatja, hogy a *kényszereszközök igénybevétele*nek itt *kisebb a jelentősége*. A felek közötti *bizalom* fenntartásának viszont annál inkább. Ezért ezt az együttműködést nem is jellemezheti sem a kikényszeríthetőség olyan foka, mint pl. az adásvételnél, de nem jellemzi a közös vállalatoknál ismert határozathozatali rend sem. (Ez a probléma a harmadik — később tárgyalt — sajátosságához vezet át.)

A kölcsönös függés kölcsönössége a jogok és kötelezettségek vonalán abban mutatkozik meg, hogy igen *sok olyan kötelezettséggel találkozunk*, melyek nem egyik vagy másik felet terhelik, hanem egyformán, *kölcsönösen mindkettőt*. Ilyenek pl. a szállítási-rendelésfeladási kötelezettség, a piacfelosztás tiszteletben tartására irányuló negatív nemtevési kötelezettség, a kölcsönös információs és a titoktartási kötelezettség. A kötelezettségek összefonódása itt olyan mértéket ér el, amikor a felek kölcsönösen kijelentik — és ez nézetünk szerint a legfontosabb kölcsönös kötelezettség —, hogy a szállítási szerződéseket meg fogják kötni, illetve a rendelést el fogják küldeni. A *kölcsönös szerződési ígéret*, a kölcsönös szerződéskötési kötelezettség a felek jogviszonyának a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban *újszerű, sajátos vonása*, az újszerűen szoros kölcsönös függés manifestálódása.

ad c) Mindezek a fenti sajátosságok egy harmadikat szülnek. A felek jogi önállósága egyrészt azt jelenti, hogy egyik sem utasíthatja a másikat. A jogviszony gazdasági alapjául szolgáló érdekközösség viszont (mind a hosszú távú jelleg, mind a kölcsönös függés) azt eredményezi, hogy a felek *bizonyos vállalati funkciók gyakorlását* a kooperáció realizálása érdekében *kénytelenek összekapcsolni*. Ez a két — egymást látszólag kizáró — szempont felveti a kooperáció által érintett és összekapcsolt funkciók *koordinált ellátása* szükségességét. Az együttműködés csak úgy valósítható meg, ha a felek bizonyos mértékben egymásnak a másik tevékenységébe való kölcsönös beleszólási jogot biztosítanak. Az előbbiekből adódik azonban, hogy nem a felekre kötelező, adott esetben többségi határozatok meghozatalára és végrehajtására kell itt törekedni, hanem a felek közötti időleges érdekellentétek áthidalására, kiegyenlítésére, a felek álláspontjának koordinálá-

sára. A közös döntések nem a tagok felett álló szervet igényelnek, hanem a tagok együttműködésének hosszú távú és operatív szervezését.

A tevékenységkoordináció ilyen jellege két *szervezeti* következménnyel jár. Egyrészt a tevékenységkoordinációval kapcsolatos elhatározásoknak, döntéseknek az egyhangúság alapelvein kell nyugodniuk, másrészt a tevékenységkoordinációra nem szükséges valamiféle elkülönült szerv létrehozatala; ennek megfelelő keretei az illetékes szakemberek közötti különböző szintű konzultációk, információcserék.

A nemzetközi termelési kooperációra vonatkozó szerződésnek, illetve a felek jogviszonyának van még egy érdekessége. Az, hogy a szerződés bizonyos kötelezettségei annak megszűnte után is terhelik a feleket; a jogviszony tehát mintegy önmagán túlnyúlva hat tovább. Ennek jelei pl. a titoktartási kötelezettség vagy az átadott műszaki ismeret alapján való további gyártási jog sorsa.

2.4. Az alapjogviszony és az egyes konkrét jogviszonyok *viszonyát* illetően arra kell rámutatni, hogy az alapjogviszony léte időbelileg, logikailag is megelőzi az egyes konkrét szállítási szerződések létrejöttét. Utóbbiak létének az előbbi léte a feltétele. Az egyes konkrét szerződések tehát az alapjogviszonytól feltételezetten, annak keretei között, tőle függően jönnek létre. Ez a függés azonban csak *egyirányú*. Az alapjogviszony léte valóban feltétele annak, hogy az egyes konkrét szerződések létrejöjjenek, azonban ez fordítva nem áll: az esetleg későbbi konkrét szállításokban nem realizálódott alapszerződés létrejöttét, érvényességét a későbbi szállítások elmaradása már csak azért sem érinti, mert bár a kölcsönös szállítás a felek igen fontos kötelezettsége, de nem az egyetlen.

2.5. Az alapjogviszony sajátos, jellegzetes vonásainak tisztázása után vizsgáljuk meg, hogy milyen „*anyaszerződések*”-re utaló kikötésekből áll össze a nemzetközi kooperációra vonatkozó szerződés, milyen fontosabb elemekből áll, és ezek hogyan viszonyulnak egymáshoz és a kooperációhoz, mint az értelmezésünk szerinti egységes gazdasági jelenséghez.

A nemzetközi termelési kooperációra vonatkozó szerződések túlnyomó többségében az egyik legfontosabb kötelezettség a műszaki ismeret átadása. A *licencia-szerződések*re emlékeztető kikötések azonban itt *más tartalmat* takarnak. Már utaltunk arra, hogy a licenciaszerződés azt az érdekhelyzetet önti szerződéses formába, amikor a licenciadó ellenérték fejében a termelési ismereten használati jogot biztosít; a viszony egyirányú: az egyik fél ismeretet ad, a másik ellenértéket fizet. A kooperációs szerződésben viszont a műszaki ismeret átadása csak az első fázis; a c. l. távolabbi: a munkamegosztásban való termelés. Ez viszont az ismeret átadójának érdekelttségét is a termék korszerűségéhez, versenyképességéhez, magas színvonalához fűződő érdekelttség irányába tolja el. Végül arra a különbségre kell figyelemmel lenni, hogy a kooperáció során a felek között kölcsönös információcsere folyik, és hogy az esetleg kidolgozott műszaki ismeret jogi helyzete is sajátos lesz (egyik fél ingyenes használati joga a másik által kidolgozott termelési eredményen).

A *piacfelosztás* ugyancsak a licenciaszerződések sajátos klauzulája. Célja az, hogy a licenciadó eleve kizárja annak lehetőségét, hogy az ismeret átvéője neki versenyt támasszon, vagy hogy a saját termékei hírnevét lejárassa; vagyis: a „*mással*” való verseny kizárásáról van szó. A kooperációs szerződésbe foglalt piacfelosztási klauzula azonban –

mint láttuk – nem a verseny kizárására irányul, hanem piacszervezési-technikai jellegű (habár eredményében a versenykorlátozó vonásokat nem nélkülözi). Lényege az, hogy mivel a felek a termék materiális közössége révén tulajdonképpen egy termelőnek számítanak, képtelenség lenne, ha a termelő mintegy „önmagával” versenyezne.¹²⁰

Már szó volt róla, hogy a *szereződésszegés* milyen bonyolultan áthatja a felek alap- és egyes, konkrét szerződéseit. Az is látható, hogy a kártérítésnek is sajátos jelentősége van. A partner szerződésszegése ugyanis a másik fél kooperáció által érintett egész termelési tevékenységére kihat, a károk adott esetben a termelés részleges vagy teljes leállításához vezethetnek. A kooperációs szerződések megszegésének tehát komoly, messzire ható következményei vannak.

A tevékenységkoordináció intenzitása – mint láttuk – a többi szerződéstípushoz képest fokozott. Igaz, hogy ez közös vonás a *társaságokkal*, viszont a tényleges kockázatközösség minimumának hiánya folytán a társasági reminiscenciák ellenére társaságról nem beszélhetünk.

Végül visszautalnánk arra a korábbi megjegyzésünkre, hogy a konkrét *szállítási* szerződéseket nem lehet sem az alapviszonytól, sem egymástól elszakítva szemlélni. Ezek olyan – a kooperációs szerződési alapviszonyba szervesen beilleszkedő, azt realizáló, kereteit kitöltő – *szereződésszerező* alkotnak, amely a nemzetközi termelési kooperációs szerződés teljesítésének igen fontos – ha nem a legfontosabb – részét képezi.

2.6. Az „*anyaszerződések*” egyes jellemző kikötései jelentkezésének értékelésénél először is azt kell leszögezni, hogy e szerződések jellegzetes eszközeinek, valamint a polgári jog ismert, általános eszközeinek az ismert szerződéstípusoknál használt értelemről merőben eltérő, gyökeresen *újszerű felhasználásával* állunk szemben.

Az eszközök azonossága nem jelenti azt, hogy a kooperációs szerződések adott, valamely már ismert szerződéstípusból eredő fejezete – mint egy attól minden további nélkül elkülöníthető önálló szerződés – a szerződés egészéről leválasztható lenne. Ezek a kikötések ott már egészen más célt szolgálnak, amit viszont csak az összes többivel – mindenekelőtt azonban a kooperációs céllal – összefüggésben, azokkal kölcsönhatásban, együttesen tudnak szolgálni. Arról van tehát szó, hogy az egyes részek külön-külön meg nem állván nem bírnak értelemmel; önálló gazdasági-jogi létük nincs. Az „*anyaszerződésekhez*” *csak formai, jogtechnikai* hasonlóság, azonosság fűzi; a jelenség szintjén a hasonlóság megállapítható, csak hogy ugyanaz az eszköz, ugyanaz a jogi megoldás itt egészen más *gazdasági tartalmat* önt jogi formába. A vállalkozásnak például éppen úgy szavatossági szabályai vannak, mint az adásvételnek, mégsem gondol senki arra, hogy ebben a részben a vállalkozási szerződés az adásvétel jegyeit mutatja.

A speciális kooperációs cél következtében ezek a más szerződéstípusból – mint igen jól használható – átvett szerződési elemek *speciális értelmet nyernek, speciális funkciót töltenek be. A kooperációs cél tehát a különböző szerződési elemeket sajátos tartalmi egységbe szervezi*; ennek az az értelme, hogy az egyes kikötések egymással és a kooperációs céllal összefüggésben olvadnak egységbe.

A *jogoknak és kötelezettségeknek ez az újszerű kiegyensúlyozott, egymást kölcsönösen feltételező egysége* az a körülmény, melynek folytán a nemzetközi termelési

¹²⁰ *Vida*: Kooperációs szerződések iparjogvédelmi vonatkozásai. 126. old.

kooperációs szerződéseket — abban a gazdasági fogalmi körben, amelyre jogi fejtegetéseinket is építettük — már nem az egyes „anyaszerződések” egyes elemei mennyiségi egymás mellé helyezésének, szakjogászai „összedolgozásának” tekintjük, hanem a *nemzetközi gazdasági kapcsolatok lebonyolítására hivatott új szerződéstípusnak*.

E szerződésben a felek főkötelezettsége a termelési ismeret átadása (az esetek túlnyomó többségében); a termelés munkamegosztásban való folytatása és kölcsönösen a másik termékeire vonatkozó igényeknek a kooperációs szerződés szerinti mértékű és feltételei szerinti kölcsönös kielégítése, illetve a másik kapacitásának a szerződés feltételei szerinti igénybevétele; az egymás közötti és harmadikok irányában történő értékesítési tevékenységük koordinálása. *Mellékkötelezettségként* a körülményektől függően számos egyéb kötelezettség felvételére kerülhet sor (információ, esetleges új termelési eredmények egymásnak való átadása stb.). A főkötelezettségek — az ismeretátadás kivételével — a nemzetközi termelési kooperációs szerződés jog-kötelezettség struktúrájának *gerincét, feltétlen elemeit* alkotják. A többi viszont csak feltételesen a *konkrét* kooperáció által támasztott igények szerinti formában és tartalommal kerül be a szerződésbe.

Egyetértünk Szilberkyvel (III. fejezet 4. pont, 114. jegyzet), hogy a jog, egy esetleges *jogi szabályozás már ma is jelentősen elősegíthetné a nemzetközi termelési kooperációs szerződések megkötését és funkcionálását*. Ebbe nemcsak a nemzetközi termelési kooperáció fogalmánál kidolgozott kritériumrendszert lehetne felvenni, ami a kül- és belföldi jövőbeli partnerek jobb orientálását szolgálná, hanem a kooperációs szerződésnek a kritériumokkal összhangban kidolgozott és a fentiekben vázolt tartalmi kérdéseit is. Egy ilyen jogi szabályzás — amelynek természetszerűleg ezzel csak a fő irányát, gondolatmenetét igyekeztünk tisztázni — alighanem jelentősen elősegítené, hogy a nagy jövő előtt álló, fellendülési szakaszba jutó nemzetközi termelési kooperáció jogi környezetét, feltételrendszerét a mainál egyértelműbben tisztázzuk és rögzítsük.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Műszaki szerkesztő: Sándor István

A kézirat nyomdába érkezett: 1978 IX. 8. Terjedelem: 22,4 (A/5) ív
79.6293 Akadémiai Nyomda, Budapest – Felelős vezető: Bernát György

TARTALOMJEGYZÉK

Innováció és adaptáció (Akadémiai vitaülés, Budapest 1978. május 11)	1
<i>Szabó Kálmán</i> alaptanulmánya: Innováció és adaptáció	1
<i>Parányi György</i> korreferátuma	72
<i>Szabó Imre</i> : Az emberi jogok és a szocializmus	77
<i>Kornai János</i> : A hiány újratermelése	95
<i>Weltner Andor</i> : „Vállalati jog” vagy „munkajog”	113
<i>Gunnar Myrdal</i> : Intézményi gazdaságtan	141
<i>Samu Mihály</i> : Morus Tamás állam- és jogbölcselete	151
<i>Tamás András</i> : Jog és környezetvédelem	171
<i>Vörös Imre</i> : A tőkés országok vállalataival kötött nemzetközi kooperációs szerző- dések közgazdasági és jogi problémái	191

Megjelent 1979. VI. 20.

Index: 26 264

315.745

GAZDASÁG- ÉS JOG- TUDOMÁNY

**MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
GAZDASÁG – ÉS
JOGTUDOMÁNYOK OSZTÁLYÁNAK
KÖZLEMÉNYEI**

9

XII. kötet 3–4. szám



GAZDASÁG- ÉS JOGTUDOMÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADEMIA
GAZDASÁG- ÉS JOGTUDOMÁNYOK OSZTÁLYÁNAK KÖZLEMÉNYEI

A szerkesztő bizottság tagjai:

EÖRSI GYULA, **FRISS ISTVÁN**, SZALAI SÁNDOR

Szerkesztő:

EÖRSI GYULA

Technikai szerkesztő:

MÁDL FERENC

KIADÓHIVATAL: 1363 BUDAPEST V., ALKOTMÁNY U. 21.
SZERKESZTŐSÉG: 1051 BUDAPEST V., MÜNNICH F. U. 7.

A Magyar Tudományos Akadémia IX. Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának Közleményei a *Gazdaság- és Jogtudomány* változó terjedelmű füzetekben jelennek meg, és az Akadémia IX. Osztályának munkájáról szóló tájékoztatóját, az Osztály előadó ülésein bemutatott dolgozatokat, magyar nyelven még nyomtatásban meg nem jelent értekezéseket közölnek a közgazdaságtudomány, az ágazati gazdaságtudományok, az állam- és jogtudományok, a szociológia, a statisztika, a demográfia, valamint az afro-ázsiai kutatások köréből. Évenként általában négy füzet jelenik meg.

A kéziratok a következő címre küldendők:

Gazdaság- és Jogtudomány
Magyar Tudományos Akadémia
IX. Osztályának Közleményei
1051 Budapest V., Münnich F. u. 7.

Ugyanerre a címre küldendő minden szerkesztőségi levelezés.

Közlésre el nem fogadott kéziratokat a szerkesztőség lehetőleg visszajuttat a szerzőhöz, de felelősséget a beküldött kéziratok megőrzéséért vagy továbbításáért nem vállal.

A *Gazdaság- és Jogtudomány* előfizetési ára 56 Ft. Belföldi megrendelések az Akadémiai Kiadó (1361 Budapest V., Alkotmány u. 21. Pénzforgalmi jelzőszámunk 215—11488.), külföldi megrendelések a „Kultúra” Külkereskedelmi Vállalat (1389 Budapest I., Fő u. 32., pénzforgalmi jelzőszám: 218—10990 43-790-057-181) útján eszközölendők.

A Magyar Tudományos Akadémia IX. Osztálya a következő idegen nyelvű folyóiratokat adja ki:

1. *Acta Oeconomica*, 2. *Acta Juridica*

Acta Oeconomica szerkesztősége: 1051 Budapest V., Münnich F. u. 7. *Acta Juridica* szerkesztősége: 1014 Budapest I., Országház u. 30.

Egy-egy ország közgazdaságtudományát a közvélemény vagy a külföld szemében a legközvetlenebbül néhány év, néhány kiemelkedő személyiség reprezentálja. A magyar közgazdaságtudomány ilyen kiemelkedő személyiségei közé tartozott Friss István akadémikus. Széles körű politikai, közéleti és tudományos tevékenységének ismertetése meghaladja egy kegyeletes megemlékezés kereteit, mégis hiányos és egyoldalú lenne a kép, ha Friss Istvánról csak mint közgazdászról írnánk. Működése része a felszabadulás előtti magyar kommunista mozgalom történetének és része a felszabadulás után nemcsak a magyar közgazdaságtudomány újjászületésének, hanem egész felszabadulás utáni gazdaságpolitikánknak is.

Friss István 1903-ban született Nagyváradon. Polgári családból származott, de már mint diák bekapcsolódott a politikai mozgalmakba, tagja lett a kommunista pártnak. A középiskola elvégzése után külföldön folytatta tanulmányait, a berlini Kereskedelmi Főiskolán végzett, majd a London School of Economics and Political Science-on hallgatott előadásokat. A Horthy-rendszer elleni küzdelemnek kiemelkedő kommunista harcosa volt. Politikai tevékenységéért több ízben letartóztatták és 4 évet börtönben töltött. A háború alatt a Szovjetunióban élt. Részt vett a Kossuth rádió szerkesztőségének munkájában, amely felvilágosító szóval és nagy meggyőző erővel serkentette a hazai antifasiszta ellenállást. 1945-ben tért haza. Itthon az MKP apparátusának egyik legfontosabb posztjára, az Államgazdasági Osztály élére állították. Ezt a funkciót az MDP-ben 1954-ig, majd az MSZMP-ben 1956–1961-ig töltötte be. Az általa vezetett Államgazdasági Osztálynak nagy szerepe volt a stabilizáció előkészítésében, a hároméves terv kidolgozásában, majd az ellenforradalom utáni konszolidáció gazdasági feltételeinek kimunkálásában. Kezdetől fogva részt vett a KGST munkájában, éveken át vezetője volt a KGST Közgazdasági Állandó Bizottsága magyar delegációjának és tagja a kormány mellett működő Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Bizottságának.

Azután, hogy előtérbe került az ötvenes évek elején elkövetett súlyos gazdaságpolitikai hibák tanulságainak levonása, a dogmatikus és skolasztikus áltudományosság leküzdése és a gazdaságpolitikai tanulságok tudományos elemzése, 1954 őszén az újonnan létesített Közgazdaságtudományi Intézet élére állították Friss Istvánt. Ő e nehéz időben hadat üzent a dogmatizmusnak, meghirdette az Intézet élén „az elfogulatlan, a semmiféle tekintélytisztelettől nem befolyásolt kutatás...”, a tények lelkiismeretes összegyűjtésének és a lehetséges összefüggések tudományos elemzésének a programját. Húsz éven át vezette a Közgazdaságtudományi Intézetet, amelynek tevékenységére az általa adott program ma is irányadó. Tudományszervező tevékenysége azonban nem merült ki az

Intézet vezetésében: 1953 után levelező, majd 1960-tól rendes tagja lett a Magyar Tudományos Akadémiának, 1965-től 1969-ig pedig a Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának akadémikus titkára volt. Éveken át elnöke volt a Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának és az MTA Közgazdaságtudományi Bizottságának is. Hosszú időn keresztül tagja volt az MTA elnökségének.

Friss István nem a szó szűk értelmében vett közgazdász tudós volt. Széles körű gazdaságpolitikai tevékenysége és a gazdasági élet minden fontos kérdésére kiterjedő érdeklődése nem tette lehetővé, hogy vaskos monográfiák sorával írja be a nevét a hazai közgazdaságtudományba. Nem is ezt tekintette feladatának, hanem inkább azt, hogy hosszabb-rövidebb lélegzetű írásaival a mindenkori legfontosabb problémák elméleti összefüggéseit világítsa meg, ezzel is hozzájárulva e problémák megoldásához. A felszabadulás utáni fél évtizedben írt cikkeit, tanulmányait 1951-ben „A jövőt építjük” c. tanulmánykötetben adta közre. E cikkekben szinte lépésről-lépésre nyomon követhető az újjáépülő, a tervgazdálkodás útján az első lépéseket tevő magyar gazdaság minden kulcskérdése. 1954 óta közzétett több mint száz cikkének és tanulmányának tematikája egybeesik a magyar gazdasági élet döntő problémáival: gazdaságpolitika, tervezés, gazdaságirányítás, anyagi érdekelttség, műszaki fejlődés, termelékenység stb. Figyelmének szinte állandó tárgyát képezte a közgazdaságtudomány helyzete. Számos írásában elemezte a közgazdaságtudomány fejlődését hátráltató okokat, a megoldandó feladatokat, és küzdött a tudományág fejlődési lehetőségeinek kiszélesítéséért. Aktív szerepet játszott az új gazdaságirányítási rendszer kidolgozásában. Az utóbbi években megjelent írásaiban pedig gyakran feszegette a szocializmus politikai gazdaságtanának számos kérdését, felhíva a figyelmet arra, hogy elméletileg egy sor alapkérdés mélyebb tisztázásra szorul. „Gazdasági törvények, tervezés, irányítás” címen 1968-ben jelent meg 1964–68. között írt tanulmányaiból egy válogatás.

Érdeklődésének előterében az utóbbi években gazdaságpolitikánk tapasztalatainak feldolgozása és továbbfejlesztésének tudományos megalapozása állt. Egyaránt tudott újat mondani a beruházáspolitikára, a foglalkoztatáspolitikára vagy az életszínvonalpolitikára kutatóinak. Meglepően friss gondolatai voltak még a legutóbbi napokban is oly rendkívül vitatott kérdésekben, mint a struktúrapolitika, a távlati tervezés, a népgazdasági és a vállalati tervezés összehangolásának problémái, a szabályozó rendszer továbbfejlesztésének kérdései. Gazdasági-társadalmi-politikai életünknek nem lehetett olyan területe, amelyben ne tudott volna segítséget nyújtani mindig világos, tömör, célratörő hozzászólásaival, szóban és írásban egyaránt. De csillogtatta szellemét a legkülönbözőbb nemzetközi találkozók, konferenciák, szimpóziumok is, amelyeken nemcsak széles körű tudásával és kulturáltságával ejtette csodálatba a legkülönbözőbb nyelvű és társadalmi rendszerű országok képviselőit, de ragyogó nyelvkészségével is. Nehéz emlékezetünkől kitörölni azokat a konferenciákat, amelyeken azzal képesztette el a résztvevőket és köztük időnként bennünket is, hogy a különböző anyanyelvű felszólalóknak saját nyelvükön, árnyalatokban is pontosan válaszolt kérdéseikre.

Intézetében az ellenforradalmat követő zavaros időkben sem uralkodott el a máshol gyakorivá vált klikk-képzés, a kölcsönös vádaskodás – s ez oroszlánrészében neki köszönhető. Csak így vált lehetségessé, hogy az Intézet valódi tudományos műhelyé forrjon össze, amelyben nem jelentéktelen tudományos eredmények is megszülethettek.

Tudományos, szakmai erényeit jól egészítették ki kiváló emberi tulajdonságai. Segítőkészsége, az emberi problémák iránti fogékonysága közel tudta hozni nemcsak a vele közel azonos szellemi szinten állókhoz, hanem a legegyszerűbb emberekhez is. De talán minden másnál jobban jellemzi az a tulajdonsága, hogy 70 éves korán túl is nagy szeretettel és figyelemmel foglalkozott fiatal munkatársaival, nemcsak arra törekedve, hogy őt értsék meg az olykor néha nem is egy, hanem két generációval utána következők, de igyekezve — és nem eredménytelenül —, hogy maga is megértse nemcsak gondolataikat, de gondolkodásmódjukat is.

Példamutató kapcsolat fűzte feleségéhez — sok évtizeden keresztül harcostársához —, akinek nemrégiben történt elvesztése kiheverhetetlen csapást jelentett számára.

Friss István munkásmozgalmi, politikai, tudományos tevékenységét számos magas állami kitüntetéssel is elismerték. 16 kitüntetése között szerepel népköztársaságunk legmagasabb tudományos kitüntetése, az Állami-díj I. fokozata, és a Népköztársasági Érdemrend Babérkoszorúval Ékesített Zászlórendje is. Tudományos és tudományos szervező tevékenységéért az Akadémia Elnöksége az akadémiai aranyérmet ítélte oda neki. A legnagyobb elismerést azonban nem ezek a kitüntetések jelentik, hanem az a kitörölhetetlen emlék, amelyet valamennyiünkben, családjában, barátaiban, munkatársaiban, tanítványaiban maga után hagy.

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

67 évesen, szellemiségének teljében ragadta el a halál. Neve összeforrt a magyar munkajoggal, amelynek elméleti megalapozója, tanára és propagátora volt.

A Pápáról érkezett diák a budapesti Jogi Karon Szladits tanítványaként tanulta a jogot. Az egyetemi évek után 13 évet töltött gyakorlati jogi munkával. Előbb ügyvéd volt, majd a Nehézipari Minisztérium Jogi Főosztályának a vezetését látta el.

Pályája 1948 óta kötődött az Eötvös Lóránd Tudományegyetem Jogi Karához. Kezdetben tanszékvezetői joggal felruházott előadóként tartott előadásokat munkajogból. 1951-ben kinevezték a Munkajogi Tanszék élére, mint tanszékvezető egyetemi tanárt. Azóta megszakítás nélkül ellátta a tanszék vezetését, oktatta és művelte a munkajog tudományát és terjesztette fáradhatatlanul a munkajogi ismereteket. Három évtizedes tanári működése alatt egyetemi hallgatók ezreit tanította és nevelte. Elfoglaltsága ellenére mindig tudott időt szakítani azok számára, akik a mélyebb megismerés igényével fordultak hozzá, nem téve különbséget tudós és hallgató, vagy a tudomány várát ostromló aspiráns között. A tanszék mellett működő tudományos diákkör ülései nemegyszer váltak késő estébe nyúló előadások színterévé, mert a színvonalas dolgozat, az azt követő parázs vita és a hallgatók őszinte érdeklődése fellelkesítette, valósággal tűzbe hozta őt: a higgadt nevelőt, a megfontolt kutatót.

Már Szladits szemináriumában, egyetemi hallgatóként kitűnt elméleti érdeklődésével. Később kutatásai átfogták a munkajog teljes tárgykörét. Életművét mintegy 15 könyve és több mint 150 tanulmánya fémjelzi.

Már az 1950-es évek második felétől foglalkoztatták őt az üzemi demokrácia elméleti problémái, amelynek megoldásához az első alapköveket az ő kutatási eredményei jelentik. Konceptiója szerint az állami társadalmi tulajdon, mint egy új típusú sajátos tulajdonközösség jelentkezik, amelynek minden egyes állampolgár résztulajdonosa. Az állampolgárok azonban nemcsak állampolgári jogaik útján gyakorolják résztulajdonosi jogosultságukat; e révén csupán a résztulajdonosi jogállás ösztársadalmi szintű gyakorlása megy végbe. A vállalat keretei között az embert nem mint állampolgárt, hanem mint a kollektíva tagját is megilletik a résztulajdonosi jogosultságok, éspedig „kollektívabeli tagsági viszonya” alapján, amely feljogosítja a dolgozót, hogy az üzemi demokrácia intézményei útján befolyást gyakorolhasson a vállalat tevékenységére. E koncepció egyes elemeit már 1962-ben „A szocialista munkajogviszony és az üzemi demokrácia” (Akadémiai Kiadó, Bp. 1962.) c. könyvében felvázolja, majd részletes kimunkálását „A szocialista munkaszerződés” (Közgazdasági- és Jogi Kiadó, Bp. 1965.) c. művében végzi el. A vizsgálódást azonban sohasem tekintette befejezettnek, későbbi tanulmányaiban újra és

újra visszatér „a szocialista gazdálkodó szervezet struktúrájának”, „a dolgozók közreműködésének” és „a szakszervezeti jogosultságok kérdéseinek” az elemzéséhez. E körben írt munkái számos tudományág kutatóit inspirálták továbbgondolkodásra.

A szocialista magyar munkajog tudományának elméleti megalapozásában jelentős mozzanat volt az általa készített első magyar munkajogi tankönyv megjelenése 1955-ben, és annak átdolgozott kiadásai. (1960; 1962.)

Oktatói hivatását szélesen értelmezte. Munkajogi előadásokat tartott a Rendőrtiszti Főiskolán, jegyzetet készített a Pénzügyi- és Számviteli Főiskola hallgatói számára és nem tekintette rangon alulinak az ismeretterjesztő művek készítését sem.

Munkásságát és személyét a nemzetközi tudományos életben is nagy elismerés övezte. Számos tanulmánya jelent meg külföldi folyóiratokban. Rendszeres résztvevője volt nemzetközi kongresszusoknak, amelyekre csaknem mindig nemzeti jelentés készítésére is felkérték. Oktató-nevelő és elmélyült kutatói munkássága mellett kiterjedt társadalmi tevékenységet folytatott. Részt vett a Jogtudományi Közöny szerkesztésében. Több mint két évtizeden át elnöke volt a Magyar Jogász Szövetség Munkajogi Bizottságának, majd tagja lett a Szövetség Tudományos Bizottságának. Haláláig fáradhatatlanul dolgozott a Magyar Tudományos Akadémia Állam- és Jogtudományi Bizottsága elnökeként.

1970-ben a Magyar Tudományos Akadémia levelező tagjává választották. Munkája elismeréseként több magas kitüntetésben részesült.

A kórházi ágyon még folyt a küzdelem az életéért, amikor már megtörténtek az első lépések, hogy az Akadémia rendes tagjává válasszák. A hír, különösen a beteljesülés híre – a legnagyobb megbecsülés híre, amely tudóst érhet – már nem juthatott el hozzá. A mozgalmas, gazdag élet lezárult.

A kutató és a pedagógus műve azonban messze túléli alkotóját. A leírt betűk tovább tanítanak, újabb gondolatok tűzkövei lesznek. A tanítványban tovább él mesterének szigorú önfegyelme, igényessége, a másokkal szemben tanúsított türelme és önmaga iránti türelmetlensége.

Hágelmayer Istvánné

IPARFEJLESZTÉS ÉS IPARPOLITIKA

(A II. Nemzetközi Ipargazdasági Konferencia tapasztalatairól)

ROMÁN ZOLTÁN

A konferenciáról

Gazdaságunk külső és belső feltételeinek változása, a termelési szerkezet korszerűsítésének, a hatékonyság és a versenyképesség növelésének sürgető feladatai iparunkat komoly erőpróba elé állítják.

A 70-es évek világgazdasági változásai érzékenyen érintették gazdaságunkat; jelentős cserearány-vesztéséget szenvedtünk és az új helyzet kívánta strukturális változásokhoz nem tudtunk kellő gyorsasággal alkalmazkodni. Fizetési mérleg problémáink jórészt ebből fakadnak, de sok termékünk nem kellő korszerűsége és versenyképessége, a technika, az irányítás és a szervezés színvonalában mutatkozó nem új hiányosságok is hozzájárulnak ehhez. Gazdaságunkban a növekedési ütem a legutóbbi években is viszonylag magas volt, a reáljövedelmek emelkedtek, de ez sajnos az egyensúlykövetelmények terhére valósult meg.

Az egyensúly előtérbe állítása, magasabb termelékenység és hatékonyság, rugalmasság és strukturális alkalmazkodás — a hazai iparfejlesztés előtt ezek ma a fő feladatok és gazdasági sikereink mellett meg kell állapítanunk, hogy „hagyományos” eszközeink az ilyen célok érvényesítéséhez gyengének bizonyultak. A gyorsabb igazodás az új követelményekhez a vállalatoktól és az iparvezetéstől összehangoltabb, céltudatosabb munkát kíván, és ehhez problémáink gyökereinek mélyebb feltárására, eszköztárunk megújítására van szükség. E munkához a baráti országok, a partnerek és a versenytársak tapasztalatainak megismerése, a világgazdaságban végbemenő és várható változások elemzése nemcsak fontos, hanem a világgazdasághoz való szoros kapcsolódásunk folytán — nélkülözhetetlen is.

A Magyar Közgazdasági Társaságot és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportját ezek a gondolatok vezették, amikor a közösen rendezett II. Nemzetközi Ipargazdasági Konferencia témájául az „Iparfejlesztés és iparpolitika” kérdéseit választották. A kutatócsoport első ilyen konferenciáját 1970-ben rendezte és ezen a hazai és 15 országból, nemzetközi szervezetektől érkező külföldi szakemberek az alábbi három témakört vitatták meg: távlati tervezés, termelékenység és hatékonyság, vállalati magatartás és vállalati döntések. E konferencia anyaga magyar nyelven 1971-ben (Iparfejlesztés és termelékenység címmel, a Közgazdasági- és Jogi Könyvkiadónál), angolul (az Akadémiai Kiadónál) 1972-ben jelent meg könyv formában.

A II. Nemzetközi Ipargazdasági Konferenciára Székesfehérvárra, 1978. szeptember 5–9-én 140 hazai és 20 országból és több nemzetközi szervezettől 70 külföldi vendég részvételével került sor. A tanácskozás így a sokoldalú vitára, a külföldi tapasztalatok megismerésére kitűnő fórumot biztosított.

A nagy nemzetközi érdeklődést a konferencia iránt annak tulajdoníthatjuk, hogy bár sokan már ipar-utáni, posztindusztriális társadalomról, vagy ennek közelségéről beszélnek, az ipar a fejlett országokban változatlanul a népesség igen jelentékeny hányadát foglalkoztatja, a gazdasági növekedés és fejlődés alapvető hordozója, a fejlődő országok pedig az iparosítást mindenütt a gazdasági felemelkedés egyik kulcs-feltételének tekintik.

Az ipar fejlesztése minden országban ma is a figyelem középpontjában áll, tudatában azonban annak – és ez szinte a konferencia minden előadásából visszacsengett –, hogy ez nem lehet önállósuló cél. Az ipari termelés növelésének, korszerűsítésének, szerkezeti átalakításának feladatait csak az egész gazdaság és társadalom átfogó fejlesztésének alárendelve, ezzel összhangban tudjuk helyesen kijelölni és a szó széles értelmében hatékonyan megvalósítani.

A II. világháborút követő nem egészen három évtized a különlegesen gyors gazdasági növekedés és iparfejlődés időszaka volt, a tőkés piacgazdaságokban és a központi tervezést folytató szocialista országokban egyaránt. A növekedés a 70-es évek elején a piacgazdaságokban megtorpant, a szocialista országokban változatlanul magas ütemű maradt, bár több országban az ütem kisebb-nagyobb mértékben csökkent és bizonyos egyensúlyi és strukturális problémák kiéleződtek. A különböző nehézségek ellenére a 70-es évek végén a fejlett piacgazdaságok és szocialista országok népessége ma is élvezi a korábbi gyors növekedés gyümölcseit, míg az emberiség nagyobb része a fejlődő országokban lényegesen alacsonyabb színvonalon, létproblémákkal küszködve él. A különbségek a fejlődő világ és a fejlett országok között inkább nőttek, mintsem csökkentek; ez mind gazdasági, mind társadalmi szempontból a következő évtizedek egyik leglényegesebb problémája.

A II. világháború utáni időszak korábbinál nagyobb ütemű gazdasági növekedésének egyik fő motorja a műszaki haladás meggyorsulása volt, de ennek mellékhatásaival, veszélyeivel szemben nemcsak érzékenységünk fokozódott, hanem ezek objektíve is súlyosabbak lettek.

E korszak egyik legfontosabb jellemzője a nemzetköziesedés erősödő folyamata; a nemzetközi gazdasági, politikai, társadalmi, kulturális, tudományos kapcsolatok intenzívebbé válása. E folyamat az egyes országok fejlődését nagymértékben segítette, ugyanakkor kölcsönös függésüket is növelte. A 70-es évek végén problémáink megoldásához egy olyan világban kell az utat keresnünk, amelyben az egyes országok gazdasága nagyon szorosan összefügg egymással; a béke megőrzése mellett ez is nyomatékos érv Kelet és Nyugat, Észak és Dél együttműködésének erősítése, az enyhülési folyamat folytatása mellett.

Közös ma valamennyi országban, hogy az ipar fejlődését segíteni, befolyásolni, irányítani kívánjuk. Az ennek során követett célok és még inkább a felhasznált eszközök országonként eltérőek – az ország társadalmi-gazdasági berendezkedésétől, fejlettségétől, külgazdasági kapcsolataitól és sok más tényezőtől függően –, de mindenütt keressük annak útját, hogy az ipar fejlődését segítő tényezőket kibontakoztassuk, a gátló tényezőket semlegesítsük, e folyamatokat az egész gazdasági-társadalmi fejlődéssel összhangba hozzuk. Az iparpolitika kifejezés e törekvést jelöli meg.

E háttér elé állítva érthető az érdeklődés egy olyan nemzetközi tanácskozás iránt, amely a jövőbe való közös kitekintést, egymás törekvéseinek, gyakorlatának, tapasztalatainak jobb megismerését kívánta elősegíteni.

A konferenciát Nyers Rezső, az OTTKT gazdaságpolitikai kutatási főirány Koordináló Tanácsának elnöke nyitotta meg, a Magyar Közgazdasági Társaság Elnöksége nevében Garamvölgyi Károly főtitkár, a Társaság helyi szervezete nevében Fogarasi Tibor, a Fejér megyei Tanács általános elnökhelyettese üdvözölte. Nyers Rezső vázolta a tanácskozás fő céljait, Román Zoltán pedig „Iparfejlesztés és iparpolitika a 70-es évek végén” címmel áttekintést adott a vitára kerülő előadásokról és fő kérdésekről.

Ezt követően a konferencia 5 ülésen 20 előadást vitatott meg, majd záró ülésén — az előző ülések elnökeinek vitaindítója alapján — összegezte a konferencia tanulságait. Az egyes ülések elnökei Nyers Rezső, B. Glinski professzor (Tervgazdasági Intézet, Varsó), Dr. K. H. Oppenländer (az IFO Gazdaságkutató Intézet elnöke, München), J. V. Kurenkov (a SZUTA Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézetének osztályvezetője, Moszkva), Dr. Sylvia Ostry (a Kanadai Gazdasági Tanács elnöke) és Román Zoltán voltak.

A vitára került 20 előadás közül 3–3 előadást nemzetközi szervek képviselői (EGB, UNIDO, Termelékenységi Szövetség), illetőleg magyar szerzők, 7–7 előadást más szocialista, illetőleg tőkés országok képviselői készítettek. Az alábbiak előbb az előadásokról adnak áttekintést, majd az ezek nyomán kibontakozó vitát és a konferencia tanulságait kísérlik meg összefoglalni.

A konferencia előadásai

Az iparfejlesztés kérdéseit a konferencia valamennyi előadása társadalmi-összgazdasági, valamint külgazdasági összefüggéseiben tárgyalta. A legtöbb közös probléma természetesen a külgazdasági összefüggésekhez kapcsolódik, először az ezeket tárgyaló előadások bemutatása célszerű.

S. Nanjundan (UNIDO, Ipari Tanulmányok Nemzetközi Központja) előadása a fejlődő országok nézőpontjából világította meg a világ iparának várható fejlődését, támaszkodva az UNIDO e tárgyban végzett elemzéseire. A fejlődő országok részesedése a világ ipari termelésében a 60-as évek elején mintegy 7, 1975-ben 8,5% volt, a Limai Nyilatkozat és Akcióterv pedig 2000-ig 25%-os részesedés elérését tűzte ki. Az előadás sokoldalúan tárgyalta e cél elérésének lehetőségeit és útjait; különösen az ipari kapacitások áttelepítésével, a fejlődő országok műszaki felkészítésével (az ún. technológiatranszferálással) és a falusi iparosítás sajátos kérdéseivel foglalkozott részletesen. A fejlett országokat — és ebben az osztályozásban hazánk is idetartozik — az első két téma igen közelről érinti. Az ipari kapacitások áttelepítése a nemzetközi munkamegosztás azon átrendeződésének egyik vetülete, amelyet több más előadás — így mindenekelőtt a Beran-Zeman és az Oppenländer előadás — is bőven tárgyalt, a technológia átadás pedig egy ugyancsak több előadásban elemzett témához, a műszaki haladás és nemzetközi szétszórásának kérdéseivel kapcsolódik.

S. Nanjundan előadásából nagyon figyelemre méltó volt az a megállapítás, hogy a 85 fejlődő ország ipari részesedésének említett növekményéből 73%-ot 10 ország adott, s a legalacsonyabb jövedelmű országok helyzete nem javul. Ez a gazdasági megfontolásokon túl lelkiismeretünkhez is szól s Östen Johansson előadásának befejező része — Svédország segítő szándékáról — úgy tekinthető, mint pozitív reakció erre.

George Ray (Nemzeti Gazdaság- és Társadalomtudományi Kutatóintézet, London) előadása a világ iparának jövőbeli fejlődéséről és problémáiról adott előzeteseként, az energia- és nyersanyaghelyzet, a tőke, a munkaerő, a strukturális változások mellett röviden a természeti környezet és a társadalmi fejlődés egyes kérdéseit is tárgyalva. Nézete szerint az energia- és nyersanyagkészletek kimerülését az emberi találékonyság képes lesz elhárítani; veszélyeztetettebb, kevésbé előre látható természeti környezetünk alakulása és ezért a társadalmi problémák mellett elsősorban erre kell nagyobb figyelmet fordítani.

Dobozi István (MTA Világgazdasági Kutató Intézete) előadása a 70-es évek elején megváltozott energia- és nyersanyaghelyzetet és az egyes országok – 7 piacgazdaság és 5 szocialista ország – erre való reagálását elemezte. Az ellátás biztosítása mellett – mutatott rá – mindkét országcsoportban előtérbe került a kereslet befolyásolása; az energia- és nyersanyagárak emelkedését és az ellátás nehézségeit – részben azonos, részben eltérő eszközök segítségével – takarékoság, racionalizálás, recirkulálás és helyettesítés, magasabb feldolgozottsági fok és a termelési szerkezet módosítása útján próbálják ellensúlyozni. Dobozi István úgy látja, hogy a szocialista országokban ehhez a központi programok és intézkedések mellett a gazdaságirányítási rendszer megfelelő alakításával a vállalati érdekeltséget is fokozni kell.

Dr. Zala Júlia (Európai Gazdasági Bizottság) előadása hangsúlyozta, hogy az iparfejlesztésben minden országnak fokozott mértékben kell számolnia a külső környezet szerepével, bármennyire nehezíti is ez az előrelátást és a tervezést. Az iparfejlesztés kulcskérdése a jövőben a gyors alkalmazkodóképesség, az első jelzések, a válságba kerülő és a növekedést hordozó új ágazatok időben történő felismerése és megfelelő alkalmazkodásuk hatékony segítése. Nézete szerint a fő figyelmet a kereslet jövőbeli alakulására kell fordítani, mert a belső korlátokat a termelési tényezők vagy a pénzügyi eszközök vonalán akár vállalati, akár országos szinten lényegesen könnyebb áthidalni, mint a külgazdasági beilleszkedés problémáit. Zala Júlia azt is kiemeli, hogy „Az ipar szerkezetének módosítása és a nemzetközi együttműködés fejlesztése egymással kölcsönösen összefüggő kérdések. Ebből következően az egyes országok részéről az egyoldalú lépések jövőbeli ipari struktúrájuk alakítása érdekében kevesebb sikert ígérnek, mint azok a döntések, amelyek a fejlesztési politikák nemzetközi összehangolására irányuló törekvéseken alapulnak.”

A konferencia 3 előadása középpontjába állította és szinte valamennyi többi előadása is érintette a műszaki haladást. A műszaki haladás jelentősége mellett ezt az a felismerés is motiválta, hogy az egyes országokban nem elszigetelten, hanem – kisebb-nagyobb időbeli eltolódásokkal, eltérő társadalmi körülmények és következmények mellett – világméretben megy végbe és egyre fontosabb szerephez jut a külgazdasági kapcsolatokban és a nemzetközi munkamegosztásban is.

Jurij Kurenkov (SZUTA Világgazdasági Intézete) előadása átfogó képet rajzolt a tudományos-műszaki haladás három fő irányáról, a villamosításról, az automatizálásról és kemizálásról és ezek legújabb jelenségeiről a vezető tőkés országokban. Külön is foglalkozott az „új” (tudományigényes) ágazatok szerepével, – ez átvezet az ipar szerkezeti változásainak problémáihoz –, valamint a tudományos-műszaki haladás hatékonyságának összegezett mérésével, ami egy további témakörhöz – a termelékenységi, hatékonysági témaköréhez – kapcsolódik. Az integrált mutató, a tudományos-műszaki haladás ugyanis az ő értelmezésében a gazdasági növekedés valamennyi hatékonysági tényezőjét (az irányítást, a szervezést, a szakképzést, stb.) magában foglalja.

V. Sz. Mucsnyik professzor (SzUTA Ipargazdasági Intézete) előadása technológia és termelékenység kapcsolatát tárgyalta, újszerű közelítésben. Rámutatott arra, hogy az egyes műveletek termelékenyebb elvégzése mellett a hatékonyság növelésének további útja a műveletek és a technológiai folyamatok számának csökkentése, majd magasabb szintű technológiai rendszerek alkalmazása. A magyar viszonyok között igen figyelemre-méltó, amit az alap-, az előkészítő-befejező, a kiszolgáló és szállítási folyamatok összehang-járól és a termékminőség kérdéseiről mondott.

H. D. Hausstein professzor (Közgazdasági Főiskola, Berlin) előadása a műszaki haladás prognosztizálásával foglalkozott. Az előadásból különösen a fogyasztás, a termelés és a műszaki haladás szükségleti komplexumok (táplálkozás, ruházkodás, lakás, stb.) szerinti elemzésének gondolata, továbbá a műszaki haladás ösztönző, kiegyenlítő, folyta-tást biztosító és fékező tényezőinek megkülönböztetése ígér gyümölcsöző kiindulást a tervezés, a gazdaság- és az iparpolitikai programok számára.

További 8 előadás egy-egy ország iparpolitikai törekvéseit – tapasztalatait elemezte. A külgazdaságba való strukturális beilleszkedés kérdései valamennyi előadásban – aho-gyan mind a 8 érintett ország iparpolitikájában is – fontos helyet foglaltak el.

B. Głinski professzor (Tervgazdasági Intézet, Varsó) előadásának egyik fő gondolata az volt, hogy a lengyel gazdaság és ipar egészséges fejlődését az autarchiára való törekvés, a nemzetközi munkamegosztásba való, szakosításon alapuló megfelelő beilleszkedés hiá-nya fékezte. A szelektív fejlesztés igényét ebben az összefüggésben – az autarchia ellenében – hangsúlyozta. Előadása kritikusan elemezte a lengyel iparpolitika legutóbbi törekvéseit, eredményeit és gyengéit és a túlzott centralizációval szemben a gazdaság-irányítási rendszer olyan fejlesztését látja szükségesnek, amely jobban épít a vállalatok önállóságára. Megállapításai közül a konferencia magyar résztvevőiben sok keltett nagy visszhangot, így például a makro- és mikro-szint kapcsolatával vagy az exportáló ágazatok kiemelt kezelésének nem kellő sikerével kapcsolatos gondolatai.

A szelektív (és szektorális) politika kérdéseivel egyébként számos előadás foglalko-zott, elsősorban mint a másik eszközzel az iparfejlesztést elősegíteni hivatott *globális, általános politika* mellett. A szelektív célok meghatározása és a szelektív eszközök alkalmazása a piacgazdaságokban az utóbbi években került előtérbe; értelmezése, célszerű alkalmazási köre a konferencia egyik központi vitakérdése volt.

Jean Bouchet (Iparügyi Minisztérium, Párizs) a francia tapasztalatok alapján határo-zottan állást foglalt a gazdaság „nyitása” és az ahol lehet, offenzív, ahol szükséges, defenzív alkalmazkodás mellett, a külső hatások beáramoltatásának késleltetése ellen. E ponton a rövid és hosszú távú, a tisztán gazdasági és a társadalmi megfontolások gyakran ütköznek; erről szemléletesen szolt Östen Johansson (Nemzeti Ipari Tanács, Stockholm) előadása. Rámutatott arra, hogy a svéd ipar gazdasági sikereit a 60-as évek közepétől fokozódó társadalmi feszültségek kísérik – elsősorban a munkaerő oldaláról – és ezekkel a jövőben nagyobb mértékben kell számolni. Jean Bouchet az állami iparpolitika Francia-országban hagyományos eszközei mellett a vállalati kezdeményezések és alkalmazkodó-képesség fontosságát hangsúlyozta, Östen Johansson előadásából viszont plasztikusan kiemelkedett, hogy milyen sokféle eszközzel próbálják *központilag* előmozdítani az ipar fejlődését, versenyképességét. Ez a tevékenység nemcsak a kutatás-fejlesztés és a műszaki haladás segítésére irányul (amely nálunk is dominál), hanem a gazdálkodás, az irányítás, a vezetés, a szervezés más területeire is.

Dr. K. H. Oppenländer (IFO Gazdaságkutató Intézet, München) előadásának közép-pontjában az ipar strukturális alkalmazkodásának kérdései álltak és ugyancsak megkülönböztetett offenzív és defenzív stratégiát. Az offenzív stratégia fő elemei felfogása szerint az innováció és a K–F ösztönzése, a képzés, valamint a hatékony külpiaci fellépés előmozdítása, a defenzív stratégiáé az energia- és nyersanyag függőség mérséklése, a racionalizálás és önköltségsökkentés – olyan feladatok, amelyeken a magyar iparban is dolgoznunk kell.

Dr. Oppenländer következtetéseit az NSZK gazdaságának, a fejlett és fejlődő országokhoz fűződő kapcsolatainak elemzésére építette és egy érdekes számszerű vizsgálatról is beszámolt. A vizsgálat alapja két olyan hipotézis, amely a nemzetközi munkamegosztás elméletében újabban nagy figyelemben részesül. Ezek szerint a fejlett országok szükségleti struktúrájának és műszaki potenciáljának hasonlósága folytán ezen országok között elsősorban ágazatokon belüli specializáció várható, míg a fejlődő országokkal szemben a fejlett országok magasabb műszaki színvonala, elsősorban a K–F és szakképzettség igény lesz meghatározó. Számításai alapján az NSZK ipari struktúrájának fejlesztéséhez a gyártási ágak négy csoportba való besorolását is megadta.

Frantisek Beran és Karel Zeman (Tervgazdasági Intézet, Prága) előadásának fő témája a nemzetközi munkamegosztás és specializáció volt. Bemutatva ennek meghatározó tényezőit – a természeti feltételek, a gazdasági fejlettség szintje, a külgazdasági kapcsolatok jellege és az ország (a komplexum) nagysága –, részletesen a csehszlovák ipar helyzetét elemezték, gazdag statisztikai anyagra, nemzetközi összehasonlításokra építve.

A termékek /gyártási ágak három csoportját: a természeti erőforrásoktól, a munkaerő- és állóeszköz ellátottságtól és az innovációtól függő termékeket/ gyártási ágakat különböztetve meg, a fejlett piacgazdaságok és a szocialista országok körében elsősorban az ágazatokon belüli specializáció helyzetét, további lehetőségeit vizsgálták.

A magyar közgazdászokat és tervezőket ma ugyanezek a problémák foglalkoztatják. Az ágazatokon belüli specializáció gondolatát emeljük ki, amikor az ágazati struktúrával szemben a termékszerkezetet hangsúlyozzuk, az a műszaki-gazdasági kritériumrendszer pedig, amelynek alkalmazásához az OT és az OMFB nemrégén adott ki közös útmutatót, elsősorban a nemzetközi munkamegosztásba való hatékony beilleszkedés feltételeit vizsgálja.

A szerző (*Román Zoltán*) előadása a magyar iparpolitikát elemezte, egy általánosabb keretet is nyújtva az iparpolitika cél-, eszköz-, szervezeti és döntési rendszerének a vizsgálatához. Az előadás bemutatta, hogy a magyar gazdaság belső és külső feltételeinek változása nyomán hogyan módosulnak az iparpolitika céljai, és hogyan kellene ehhez az eszköz-, a szervezeti és a döntési rendszert is igazítani, tudatosabban számolva az iparpolitikában érvényesülő erős szervezeti érdekekkel. Foglalkozott azzal is, hogy mit kell értenünk „szelektív politika” alatt hazai viszonyaink között és célszerűen hogyan alkalmazhatók az ehhez megfogalmazott műszaki-gazdasági kritériumok. Az elemzés végkövetkeztetése az volt, hogy a fejlesztési célok meghatározásánál a külgazdasági összefüggésekkel fokozottan számoló *mai követelményeknek* megfelelő szelektivitás erősítése, az ezt segíteni hivatott eszközrendszert nézve viszont a szelektív jellegű eszközök csökkentése: a szabályozás *normatív elemeinek* erősítése a kívánatos.

A nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedéssel foglalkozott G. L. Sagalov professzor (SzUTA Központi Gazdaságmatematikai Intézete) előadása is, egyben azt is

bizonyítva, hogy e téma ma már a világ legnagyobb országai számára is elsőrendű fontosságúnak tűnik. Sagalov professzor egy bonyolult témáról adott világos, jó összefoglalást; azokról a mutatókról, amelyekkel a Szovjetunióban az export és import tranzakciók hatékonyságát vizsgálják és azokról az átfogóbb – elsősorban ágazati – modellekről, amelyek segítségével a termelés és a külgazdasági kapcsolatok optimalizálását keresik, a hatékonysági és a mérleg-egyensúly követelmények egyidejű figyelembevételével.

Dr. Botos Balázs (MTA Ipargazdaságtani kutatócsoportja) előadása a struktúrafejlést a beruházások oldaláról vizsgálta. Rámutatott arra, hogy a kapacitások konvertálhatósága és nem teljes kihasználása esetén számos esetben beruházások nélkül is bő lehetőségek nyílnak a termelési struktúra korszerűsítésére; hogy beruházási céljainkban a racionalizálással szemben a kapacitások bővítése túl nagy helyet kap és ez mai munkaerőhelyzetünkkel nem fér össze; és végül, hogy a beruházási döntések jobb előkészítése a bizonytalanság és a kockázat milyen (explicit) figyelembevételét követeli meg.

Az export és a magas ipari foglalkoztatottság összefüggéseit dr. Oppenländer előadása is hangsúlyozta, *V. H. Woodward* előadásának ez volt a központi témája. Előadásában (Alkalmazott Gazdaságkutatási Intézet, Cambridge) abból indult ki, hogy az ipari foglalkoztatottság a hazai kereslettől, az export-import egyenlegtől és a munka termelékenységétől függ. Sok adattal, nemzetközi összehasonlításokkal elemezve e tényezők alakulását, az ipari termelés lassú növekedésének fő okát az Egyesült Királyságban abban látta, hogy a dinamikus ágazatokban az export nem volt versenyképes és nem fejlődött megfelelően. Rámutatott arra is, hogy itt egy „bűvös körből” kell kilépni: a termelékenységnek a reálbérékhez képest lassú növekedése magas bérköltségeket eredményezett, ez fékezte az exportot, ez a tény csökkentette a beruházási kedvet, a kevés beruházás nem segíthette eléggé a termelékenység növekedését, stb. Figyelemre méltó ez az elemzés, mert a magyar iparban nem pontosan ilyen, de hasonló „bűvös körben” mozgunk.

Foglalkoztatottság és termelékenység volt a központi témája *A. Kennedy* professzor (Gazdaság- és Társadalomtudományi Kutatóintézet, Dublin) előadásának, amely igen alapos elemzést adott az Ír Köztársaság iparának fejlődéséről, ennek tényezőiről és hosszabb idősorok felhasználásával általánosabb közgazdasági törvényszerűségeket is vizsgált. 1986-ig tekintve előre, a kíváncsok ipari foglalkoztatottság biztosításának feltételeit, lehetséges gazdaságpolitikai eszközeit is számba vette. Ezzel arra adott mintát – és éppen egy piacgazdaság példáján –, hogy a gazdaság- és az iparpolitika alakításához milyen lényeges az előretekintés, az elemzés és prognosztizálás.

V. V. Kulesov (SzUTA Ipargazdasági Intézet) előadása a hosszú távú ágazati tervezés módszertani kérdéseivel foglalkozott és erről kitűnő, tömör összefoglalást adott. A konferencia többi előadásából is kitűnt, hogy a prognosztika és a tervezés valamilyen formája az iparpolitika nélkülözhetetlen eleme. Ez az előadás a Szovjetunió sok évtizedes tapasztalatai és legújabb gazdaság-matematikai kutatásai alapján rendszerezte a különböző időtávú tervezési feladatok típusait, közös és eltérő elveit, vonásait és a formalizált modellek főbb jellemzőit.

Visszatérve a termelékenység kérdéséhez – ez volt a témája *A. C. Hubert* (Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége, Brüsszel) előadásának és éppen ő mutatott rá arra – kivételesen nagy nemzetközi tapasztalatai alapján erre igazán hivatott –, hogy ennek milyen sok problémája közös a legkülönbözőbb országokban. Igen sok ugyanis a közös vonás a technológiában, az irányításban, a vezetésben, a szervezésben – és

a mindezeket megvalósító emberek természetében, hajlamaiban, ambícióiban. Az előadás széles horizontú nemzetközi áttekintést adott a termelékenységi központokról, akciókról, törekvésekről és ez azt mutatta, hogy a fejlett piacgazdaságokban sem bízzák teljesen a piacra a termelékenység növekedésének kikényszerítését, sokféle egyéb módon ösztönzik, segítik ezt.

Ugyancsak széles, nemzetközi horizontú volt *H. W. de Jong* professzor (Amszterdami Egyetem) előadása az Európai Gazdasági Közösség iparpolitikájáról. Előadásában a szektorális politikával, a vállalatok „megmentésével”, a magas munkanélküliség és a növekvő protekcionizmus problémáival is foglalkozott, de a legnagyobb teret az ipari szervezet és a koncentráció kérdéseinek szentelte. Olyan kérdésnek, amely sok más előadásban is (Bouchet, Hubert, Johansson, Ray, stb.) felbukkant és nálunk, Magyarországon is igen időszerű. De Jong professzor tömör összefoglalása az elméleteket és a tényeket egyaránt megvilágította és meggyőző példát adott arra, hogy e kérdéseket tudományos módszerességgel lehet és kell vizsgálni. A problémát nem egyszerűsíthetjük le arra, hogy a fő általános tendencia a termelés koncentrációjának növekedése és ha ezt felgyorsítjuk, ez minden ágazatban automatikusan a legkedvezőbb vállalati struktúrát fogja eredményezni.

A vitáról

Az előadások bemutatását, a korreferensek felszólalását,* majd az egyes ülések elnökeinek összefoglalóit – a tanulságok leszűrését szolgáló záró ülésen – élénk vita követte. E vitát nyílt, őszinte hang, kölcsönös érdeklődés és megértési készség jellemezte. A világgazdaság helyzetének és fejlődésének megítélése természetesen „közös téma” volt, de a vártnál több hasonlóságot ismerhettünk fel az egyes országok iparfejlesztési törekvéseiben, iparpolitikai céljaiban, eszközeiben és problémáiban is. Egy felszólaló ebben a szocialista és tőkés országok gazdasági rendszerének konvergenciáját látta, e nézetét azonban mások nem osztották. A műszaki haladás világ-jelenségei, az ún. globális problémák, hasonló társadalmi jelenségek és megoldások a technikában, a gazdaságban – mutattak rá – a lényegi különbségeket még távolról sem szüntetik meg. Ugyanakkor viszont az iparfejlesztés rokon és eltérő útjainak, tapasztalatainak, eredményeinek és nehézségeinek elemzése minden ország számára segíti saját helyzetének, lehetőségeinek és tennivalóinak jobb megítélését. Ehhez – mint ennek többen hangot adtak – arra is szükség van, hogy jobban tudjunk egymás nyelven beszélni, jobban értsük és tudjuk használni egymás fogalomrendszerét. A hasonló nemzetközi konferenciák többek között ebből a szempontból is igen hasznosak.

Az egyes előadásokhoz, egyes megállapításaikhoz, módszertani megoldásaikhoz fűzött megjegyzéseken túl szélesebb körű vita a tanácskozáson elsősorban az alábbi kérdésekről bontakozott ki: a gazdasági növekedés várható jövőbeli üteme; a fejlődő

*Fabio Gobbo (Bologna-i Egyetem); dr. Kozma Ferenc (Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Titkársága); dr. Morva Tamás (OT Tervgazdasági Intézete); Ivan Pasaliev (Bolgár Tudományos Akadémia Közgazdasági Intézete); J. A. Rekitor (SzUTA Világgazdasági Intézete); dr. Rédei Jenő (Magyar Kereskedelmi Kamara); dr. Winfried Schenk (Oszták Gazdaságkutató Intézet); drs. T. J. Van Heesch (holland Gazdasági Minisztérium).

országok esélyei és gyorsabb fejlődésük eszközei; az egyes országok történelmi tapasztalatainak értékelése; foglalkoztatottság és termelékenység; verseny, piac és protekcionizmus; a koncentráció és a célszerű vállalati méretek; a szelektív politika fogalma és követelményei. A véleménykülönbségek mögött sokszor eltérő értékrend és felfogás, eltérő törekvés vagy tapasztalat húzódott meg, máskor egyszerűen azt tükrözték (mindenekelőtt előrejelzések esetén), hogy közgazdaságtudományunk számos kérdésre még nem tud megnyugtató választ adni. Több kérdésben a rendelkezésre álló idő sem adott módot a nézetkülönbségek jobb tisztázására.

A nyitva maradt – további kutatást-vitát igénylő – kérdések közül a leglényegesebbek a következők voltak:

– A gazdasági növekedés várható jövőbeli üteme a fejlett országokban. Többen a műszaki haladás változatlanul nagy lehetőségeit hangsúlyozták, a vita résztvevőinek többsége mégis úgy ítélte meg, hogy az 50-es és 70-es évek között tapasztalt magas növekedési ütem folytatódása nem várható. A vita ennek okai mellett arra is kiterjedt, hogy szükséges-e ilyen mértékű növekedés.

– A gazdasági növekedés esélyei és eszközei a fejlődő országokban. A vita résztvevői egyetértettek abban, hogy a fejlődő országok 25 százalékos részesedést a világ ipari termeléséből nemigen érhetnek el 2000-ig (a limai előirányzat szerint), mert iparosításuk gyorsabb előrehaladása a fejlett országok gyors ipari növekedését is feltételezi. Abban, hogy mégis milyen mértékben nőhet részarányuk s mely ágazatokban jók az esélyeik, megoszlottak a vélemények. Szocialista országok képviselői a külső segítség mellett belső erőforrásaik szerepét hangsúlyozták.

– Néhány előadás és egyes felszólalások más országok helyzetét és fejlődési útját is minősítették. Ez több esetben élénk reagálást váltott ki és ez nemcsak érzékenységre, hanem arra is utalt, hogy egy-egy ország helyzetének és történelmi tapasztalatainak megítélése (például az erőltetett iparosítást, a gazdaság nyitottságának kívánatos mértékét, ágazatok preferálását vagy a protekcionizmust illetően) sajátos körülményeik igen sokoldalú elemzését kívánja.

– A tőkés és szocialista országok helyzetében az egyik lényeges különbségnek az mutatkozott, hogy míg a tőkés országok munkanélküliséggel küzdenek, a szocialista országok munkaerőhiányt tapasztalnak. E munkaerőhiány jó részben termelékenységi-hatékonysági problémákra vezethető vissza, a jelzett különbségnek azonban – mint a vitában rámutattak – mélyebb gyökerei is vannak.

– A verseny és a piac szerepének a tőkés országok képviselői természetesen nagyobb jelentőséget tulajdonítottak, mint a szocialista országokból jelenlévő résztvevők – bár teljesen azonos felfogásról még egy országon belül sem beszélhetünk. Nagy volt a véleménykülönbség a protekcionizmus erősödését, mai mértékét és megítélését illetően és ehhez az is hozzájárult, hogy a protekcionizmus mértékére nézve a statisztikai adatok nem adnak egyértelmű eligazítást, megítélésében pedig a nemzeti érdekek jelentős szerephez jutnak.

– Egyetértés volt abban, hogy a kis- és középvállalatok számos ágazatban ma és a jövőben is fontos helyet töltenek vagy tölthetnek be, de eltértek a nézetek arra vonatkozóan, hogy ennek ellenére milyen mértékig folytatódik és kívánatos-e a koncentráció folyamata, mely ágazatokban mennyiben lehetséges és célszerű a kis- és középvállalatok fejlődésének ösztönzése.

– Szelektív politika alatt a vita tanúsága szerint a legtöbben azt a gyakorlatot értik – az általános, globális politika mellett vagy azzal szemben –, amely az egyes ágazatokat (vállalatokat, területi egységeket) megkülönböztetett módon kezeli. Egyesek a differenciálást elsősorban fejlesztési preferenciákra, mások a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazására is értelmezik. Megint mások a szelektivitást az autarchiával állítják szembe, és követelményeit illetően is sokféle nézettel találkozhattunk. Úgy tűnik ezért, a szelektív politika kifejezés használata esetén célszerű lesz mindig ennek pontosabb értelmezését is megadni.

A konferencia néhány tanulsága

Az alábbiak két gondolatkörben kísérlük meg összefoglalni a tanácskozás tanulságait; az ipar fejlődésének jövőbeli tendenciáit, valamint az iparpolitika lehetőségeit és feladatait illetően.

Az ipari termelés viszonylag gyors ütemű növelését a következő években a fejlett tőkés és szocialista országok egyaránt fontosnak tekintik, különböző megfontolásokból, elsősorban a gazdasági növekedés, a foglalkoztatottság és az export szempontjából. A fejlődő országok további előrehaladást kívánnak elérni iparosításunk terén; egyik csoportjuk – 10–15 ország – már az iparosítás befejező, az ipart megerősítő szakaszához érkezett, másik csoportjuk – jóval nagyobb számú, alacsony nemzeti jövedelmű ország – az iparosítás kezdeti szakaszának gondjaival küzd. Az országokat és csoportjaikat, csoportosulásukat számtalan szál fűzi egybe. Iparuk fejlesztését ezzel számolva irányozhatják és mozdíthatják elő.

A tanácskozás résztvevőinek egybehangzó véleménye volt, hogy a világ ipari fejlődését a következő évtizedekben is jelentős mértékben meghatározza a nemzetközi munkamegosztás és együttműködés további fokozódása. Minthogy e folyamatot is szabályozza (ha nem is kizárólagossággal) a gazdasági ésszerűség, nyilvánvalóan elérkezhet olyan szakaszhoz, ahol a nemzetközi kapcsolatok bővülésének üteme vagy mértéke már csökken. Ennek időpontját nehéz előrejelezni, de az előttünk álló időszakban bizonyára változatlanul a külkereskedelmi forgalom és a külgazdasági kapcsolatok egyéb formáinak bővülésével számolhatunk.

A nemzetközi munkamegosztás és együttműködés további fokozódása a világ gazdaságban jelentős strukturális átrendeződéssel párosul. Ezt nyilvánvalóan feszültségek, súrlódások kísérik; a problémák megoldásához nemzeti, gazdasági közösségi, valamint a szolidaritás által táplált érdekeinek szem előtt tartása mellett minden országnak nagyfokú együttműködési készséget kell tanúsítania. A mai világban és világ gazdaságban minden országot rendkívül sok szál, a különböző erő-pozíciók mellett kölcsönös függőség fűz egybe, ezért a béke, a természeti környezet és a biztonság megóvása, az erre utalt fejlődő országok segítése, az együttműködés minden ország közös érdeke.

A nemzetközi munkamegosztás a továbbiakban, úgy tűnik, elsősorban nem ágazatok, hanem termékek szerinti szakosodásban nyilvánul meg. Ebben és a strukturális átrendeződésben a jelenlegi és a potenciális versenyképesség, termelékenység és hatékonyság kiemelkedően fontos szerepet játszik. A konferencián a versenyképesség mindkét oldalát: az önköltséget és az ár mellett a termékek újszerűségét, műszaki paramétereinek

kiválóságát is hangsúlyozták. A nemzetközi munkamegosztás és a strukturális átrendeződés irányzatait ennek alapján a tőke- és munkaigényességgel számoló hagyományos megközelítés már csak kevésbé magyarázhatja meg. Növekvő jelentőségű a kutatás-fejlesztés, a műszaki és vezetési tudás; olyan „termelési tényező” ez, amelyben egyes országoknak határozott komparatív előnyeik vagy hátrányaik vannak és amely könnyebben monopolizálható és földrajzilag nehezebben transzferálható, mint a tőke.

Számos vizsgálat és a tapasztalatok szerint a versenyképesség két oldalát tekintve többé-kevésbé elkülönül a termékeknek az a köre, amelyek gyártását a fejlődő országok viszonylag könnyebben sajátíthatják el és ahol alacsonyabb béreik komparatív költség-előnyökhöz juttatják őket, másfelől pedig a termékeknek az a csoportja, amelyben a műszaki újdonság a meghatározó és a fejlett országok utolérése vagy megközelítése lényegesen nehezebb feladat. Az ezzel kapcsolatos „technológiai függőség” a fejlődő, de a közepesen fejlett országok számára is komoly gond, s ezen elsősorban oly módon próbálnak úrrá lenni, hogy saját műszaki bázisuk megerősítésénél erőforrásait néhány kiemelt területre próbálják koncentrálni.

Tanácskozásunk tükrében a növekedés fő forrása továbbra is a műszaki haladás lesz, de ennek környezetvédelmi összefüggései, társadalmi konzekvenciái a korábbinál nagyobb figyelmet kívánnak. A technológia átadás (transzferálás) szerepe növekszik, mind az egyes országokon belül (a tudomány-technika-termelés ciklus rövidítése s a korszerű eljárások gyorsabb elterjedésének elősegítése szempontjából), mind nemzetközi méretekben. „Megfelelő technológiák” kidolgozása és adaptálása a fejlődő országok részére tovább vizsgálendő fontos kérdés. A műszaki haladás az irányítás, a vezetés és a szervezés korszerűsítését is feltételezi; a műszaki haladás elősegítése mellett tehát ezek fejlesztése is megkülönböztetett figyelmet érdemel.

A konferencián jelenlévő szakértők a specializációnak a termelésben, a kutatás-fejlesztésben az üzem- és vállalati méreteknel nagyobb jelentőséget tulajdonítottak és többen idézték a „kicsi szép” (small is beautiful) gondolatot is. Úgy vélték, hogy a műszaki haladás egyes ágazatokban a termelés további koncentrációját teheti célszerűvé, valószínű azonban, hogy a kis- és középvállalatok szerepe változatlanul fontos marad, ezt társadalmopolitikai megfontolások mellett gazdasági erejükkel, innovációs képességükkel is bizonyítani tudják. A tőkés országok iparában ma is nagyszámú kis- és középvállalat működik, segítségükkel – többek között a világ gazdaságba való jobb integrálódásuk érdekében – a legtöbb országban szervezeten foglalkoznak. A szocialista országokban (különösen Magyarországon) számuk és jelentőségük jóval kisebb, de mindenütt úgy találják, hogy egy egészségesebb „méretpiramis” segítené a rugalmasabb strukturális alkalmazkodást, a hatékonyabb szakosodást, a vállalatok közötti kooperációt.

A strukturális átrendeződés a gazdasági integrációk és a multinacionális vállalatok növekvő szerepe mellett megy végbe és jelenleg egy olyan időszakban folyik, amikor a fejlett tőkés országok általános és strukturális munkanélküliségi problémáikat protekcionista beavatkozással kívánják enyhíteni. A konferencia résztvevői ezt több tekintetben eltérő módon ítélték meg, de abban egyetértés volt, hogy a protekcionizmus nem kedvez a világ gazdaság egészséges fejlődésének, csak átmenetileg, korlátozottan igénybe vehető eszköznek minősíthető. A protekcionizmus késlelteti a strukturális alkalmazkodást és ezzel a problémák megoldását többnyire csak elodázza, a jövőre nézve inkább nehezíti, mintsem könnyíti.

A strukturális alkalmazkodás mellett a termelékenység és a hatékonyság változatlanul az ipar egyik központi kérdése és magának a struktúra-fejlesztésnek is egyik rendező elve. A hatékonyság növelésében a korábbinál nagyobb szerepet kell kapnia az energia- és anyagtakarékosságnak és ezt a termelési tényezők megváltozott arányai is ösztönözní fogják. Emellett az energia- és nyersanyag ellátottság és függőség kérdését nyilvánvalóan a strukturális alkalmazkodás mérlegelésénél is az eddiginél nagyobb súllyal vesszük számításba. Az energia- és nyersanyag import lényeges csökkentése azonban számos ország számára nem reális alternatíva, függőségüket a felhasználás racionalizálásával, a több szállítóra való orientációval és egyéb gazdaságpolitikai eszközökkel próbálják mérsékelni. A függőség igazán akkor válik nyomasztóvá, ha az ország az energia- és nyersanyag import terheit nem képes versenyképes exporttal ellentételezni – elsősorban ezt kell megelőzni vagy megszüntetni.

Mind e tényezők fényében a magyar gazdaságnak, a magyar iparnak jelentős cserearány-veszteségek után, a nemzetközi verseny szorításában, közepes fejlettségével nehéz feltételek között kell megbirkóznia a strukturális alkalmazkodás, valamint a termelékenység és a hatékonyság növelésének feladataival. Milyen segítséget adhat ehhez egy céltudatosabb, átfogóbb iparpolitika?

A tanácskozás tapasztalatai szerint a legtöbb országban erősödik az igény határozottabban körvonalazott és követett iparpolitika iránt. Az iparfejlesztési célok és ütközéseik teljesebb számba vétele, ennek alapján összehangoltabb megfogalmazásuk; az iparfejlesztési eszközeinek tudatosabb számításba vétele, alakítása és működtetése; az iparban tevékenykedő és az iparra ható szervezetek törekvéseinek, erőviszonyainak és hatásainak mélyebb feltárása; az iparpolitikai döntések körülményeinek átvilágítása, a döntések és megvalósításuk jobb előkészítése – a mai bonyolult viszonyok között különösen szükség van ilyen lépésekre. Az iparpolitika természetesen a külgazdasági összefüggésekkel messzemenően számoló átfogó gazdaságpolitikának része, nem önállósulhat, csupán feltételes egységet képez.

Az iparpolitikai célok a legtöbb országban sok hasonlóságot mutatnak. A termelés további növelése, a foglalkoztatottság biztosítása, a munkával kapcsolatos egyéni és társadalmi igények kielégítése, területfejlesztés, a termelékenység-hatékonyság-versenyképesség fokozása, a külgazdasághoz való strukturális illeszkedés – általános iparpolitikai célok. A prioritások és a rész-célok már attól függenek, hogy e célok hogyan illeszthetők be az egyes országok átfogó gazdaság- és társadalompolitikájába s ezt nagymértékben befolyásolja az egyes országok helyzete, társadalmi-gazdasági berendezkedése és értékrendje, fejlettségi szintje, növekedési forrásai és korlátai, az országok méretei és más sajátosságai. Ennek megfelelően a tervekben és kormányprogramokban a konkrét célok már eltérő mértékekkel és hangsúlyokkal jelennek meg. Lényeges, hogy a gazdaság és az ipar külső és belső körülményeinek változásait felismerve, az iparpolitika céljait, az ipar fejlődésének pályáját időben módosítsuk; a célok közötti ütközéseket nyíltan kezeljük és így próbáljuk mérsékelni.

Az ipar fejlődése a munkamegosztás, a specializáció és a kooperáció növekedésén, a műszaki haladáson, az irányítás, a vezetés és a szervezés módszereinek tökéletesedésén alapul; ezekben természetesen igen sok a közös vonás, bármely országot nézzük is. *Az iparpolitika eszközeiben* mégis lényeges eltérések vannak, mert ezek az eszközök szorosan illeszkednek az egyes országok gazdaságának és gazdaságirányításának rendszeréhez.

Tanácskozásunk azt mutatta, hogy minden országban igény van előrelátásra — előrejelzésre, valamilyenfajta tervezésre (de hogy milyen tervezésre, ebben már nagyok az eltérések).

Az ismertetett elemzési, előrejelzési, tervezési módszerekből sok minden kölcsönösen hasznosítható. A tőkés és a szocialista országok közötti lényeges különbségek ellenére megállapítható, hogy az iparpolitika mindenütt feladatának tekinti mind a vállalati kezdeményezések ösztönzését és segítését, mind a központi akciókat, az ösztönző, támogató és korlátozó beavatkozásokat. Ezek mértékét és összekapcsolásuk módját illetően természetesen másképp vannak a különbségek.

Általános vélemény, hogy egy-egy nemzetgazdasági szempontból fontos ágazat vagy vállalat fejlődésének előmozdítása, egyes bajba jutott ágazatok, vállalatok megmentése érdekében szükség lehet beavatkozásra. A tapasztalatok azonban arra intenek, hogy a kiemelt fejlesztéseket is alaposabb gazdasági mérlegelés előzze meg és a bajba jutottak megmentése mellett több figyelmet fordítsunk a veszélyeztetett vállalatok időben történő alkalmazkodásának ösztönzésére és segítésére.

Az iparpolitika szervezeti és döntési rendszere országonként különösen nagy eltéréseket mutat, itt nemzetközileg inkább a kutatási és módszertani, semmint a konkrét gyakorlati tapasztalatok látszanak hasznosíthatónak. Megfigyelhető volt és feltétlenül követendő az igény a több empirikus, komparatív és történeti vizsgálatra, valamint a rendszer szemléletű megközelítésre.

A konferencia előadói és résztvevői között kutatók és gyakorlati szakemberek, az iparpolitikai döntések előkészítői, meghozói, végrehajtói és alanyai egyaránt megtalálhatók voltak. E tanácskozásunk tehát alkalmas volt arra, hogy az iparpolitikai kutatások szerepéről, arról a kérdésről: mit jelenthet, milyen haszonnal járhat az iparpolitika tudományos alátámasztásának erősítése — véleményt alakítson ki. Úgy vélem, a konferencia záró ülésén jogosan állapíthattuk meg: iparfejlesztési és iparpolitikai problémáink megértését és megoldását segítik e kutatások; e téren is előbb, közvetlenebb kapcsolat és eszmecsere kívánatos a kutatás és a gyakorlat között; érdemes folytatni e témában a nemzetközi tanácskozások sorozatát.

Magyar nézőpontból a konferencia tapasztalatai, a világ ipari fejlődésében megfigyelhető új tendenciák és az iparpolitika külföldi gyakorlatának jobb megismerése bizonyára segíteni fogja, hogy világosabban lássuk hazai iparfejlesztési lehetőségeinket és feladatainkat, s ezek megoldásának útjait, eszközeit megalapozottabban jelöljük ki. A vitában de Jong professzor utalt arra, hogy számos mai gondunk tegnapi eredményeink következményei. Hozzátehetjük: a ma elmulasztott cselekvések újabb holnapi gondok forrásává válhatnak. A rugalmas és gyors reagálást iparpolitikánk vezérelvévé kell tennünk és erre többek között a tudományos kutatás készíthet időben fel.

A LEGNAGYOBB KEDVEZMÉNY ZÁRADÉKA ÉS A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK KERESKEDELME*

USTOR ENDRE

1. A fejlődő országok gazdasági problémáinak előtérbe kerülése
2. Az UNCTAD nyolcadik általános elve
 - A legnagyobb kedvezmény mint a kereskedelem általános alapja
 - A fejlődő országok igénye preferenciákra a fejlett államok piacain
 - A speciális (vertikális) preferenciák leépítése
 - A fejlődő országok igénye preferenciákra egymás piacain
3. A legnagyobb kedvezmény és a preferenciák általánosított rendszere
 - A rendszer kiépítése
 - Fejlemények a GATT-ban
 - A preferenciák általánosított rendszerének működése
 - Az államok gazdasági jogai és kötelességei alapokmánya
 - A rendszer állandósítása és fejlesztése
 - A rendszer jellegzetességei
 - Megoldatlan kérdések
 - A kodifikáció és fokozatos fejlesztés kérdése
4. A legnagyobb kedvezmény és a fejlődő országok egymás közötti kereskedelme
 - Az ENSZ 1964. évi Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciája
 - Az 1968. és 1976. évi Kereskedelmi és Fejlesztési konferencia
 - A GATT határozata és jegyzőkönyve
 - A fejlődő és el nem kötelezett országok összefüggései
 - Az ENSZ közgyűlés határozatai
 - A fejlődő országok szerződéses gyakorlata
 - A bangkoki megállapodás
 - A fejlődő országok egymás közötti kereskedelmében nyújtott kedvezmények kivételezettségének kérdése
 - A Bizottság 1978. évi ülészaka
5. Hogyan tovább?

*Szerző az ENSZ Nemzetközi Jogi Bizottságának tagjaként 1967 és 1976 között külön-előadója (Special Rapporteur-je) volt a „legnagyobb kedvezmény záradéka” című témának. A Bizottság a nemzetközi jog kodifikációjára és fokozatos fejlesztésére irányuló tevékenysége körében a szerző jelentései és javaslatai alapján 1976-ban „első olvasás”-ban 27 cikkből álló tervezetben foglalta össze a záradékra vonatkozó nemzetközi jogi szabályokat. Az ENSZ tagállamok és a nemzetközi szervezetek észrevételei, illetve az azokat összefoglaló és értékelő új előadói jelentés (szerzője: N. A. Usakov) alapján készült el 1978-ban a „második olvasás”-ban 30 cikkre kerekedett újabb tervezet. Ennek további sorsáról az ENSZ közgyűlése fog dönteni.

Az alábbi tanulmány egy részlete a Nemzetközi Jogi Bizottságban végzett munkát feldolgozó értekezésnek.

A legnagyobb kedvezmény jogi vonatkozásainak tárgyalása során most olyan fejezethez jutunk, amely több tekintetben különbözik a korábbiaktól. Egyrészt ezúttal csak a nemzetközi kereskedelemre vonatkozó klauzulákról lesz szó, ezek közül is csak azokról, amelyek az ún. fejlett és fejlődő országok között, vagy éppenséggel csak fejlődő országok között bonyolódó kereskedelemre vonatkoznak. Másrészt most olyan területre jutunk, amelyen nem találunk huzamos és állandó nemzetközi gyakorlaton alapuló, az irodalomban is sokszorosan tárgyalt szilárd jogszabályokat, hanem a legújabban, szemünk előtt lejátszódó jogfejlődésnek lehetünk a tanúi és eredményeinek regisztrálói.

Azok a szabályok is, amelyekkel ebben a fejezetben foglalkozni szándékozunk, a mi nézőpontunk szerint a nemzetközi szerződések jogának területére tartoznak. Más nézőpontból azonban azok a nemzetközi kereskedelem szervezésének elemei közé, megint más szempontból pedig annak a diszciplínának a birodalmába tartozónak tekinthetők, amelyet egyes szerzők „a fejlődés nemzetközi joga”, mások szerényebben „a fejlődés kialakulóban levő nemzetközi joga” címmel illetnek. A most tárgyalandó kérdések valóban alkalmat adhatnak interdiszciplináris megközelítésre, amire a bőséges irodalom anyagot is szolgáltatna.¹ Mi azonban dolgozatunk ökonómiája céljából arra törekszünk, hogy kompetenciánk kereteit ne lépjük túl. Avégből, hogy a szerződésjogi kérdéseket világosan exponáljuk, csupán néhány bevezető szóra van szükség.

1. A fejlődő országok gazdasági problémáinak előtérbe kerülése

Az a hatalmas gyarmatosítás-ellenes mozgalom, amely a Szovjetunió kezdeményezésére az ENSZ keretében megindult, az 1960. évben elfogadott 1514/XV. számú közgyűlési határozat nyomán a fejlődésben elmaradott hatalmas ázsiai és afrikai területek népei számára hozta meg a nemzeti függetlenséget. Amint ezek a népek nemzeti függetlenségüket elérték, azonnal szembe kerültek azzal a sürgető követelménnyel, hogy az imperiaalista gyarmatosítás századai alatt siralmasan elnyomorodott gazdaságukat a lehetőség szerint kifejlesszék, évszázados elmaradásukat valamennyire behozzák. A fejlődő államok (a nemzetközi gyakorlatban ezzel az eufemisztikus kifejezéssel illetik ezeket az országokat) ezért szerveződnek, szavuk az ENSZ fórumain egyre szaporodik és hangosodik. Fellépésük és főleg a szocialista államok részéről kapott támogatás eredményeképpen számos szervezeti intézkedés történt érdekükben. Ezek között különös jelentőséggel bír az Egyesült Nemzetek Kereskedelmi és Fejlesztési konferenciáinak periodikus megrendezése, a konferencia állandó titkárságának (UNCTAD) és a titkárságot irányító testület (Kereskedelmi és Fejlesztési Tanács) megalakítása.

Az UNCTAD által végzett tanulmányok alapján az 1964-ben tartott első Kereskedelmi és Fejlesztési konferencia a fejlődő országok érdekében hozandó intézkedések

¹ Nyerges János, Új irányzatok a világkereskedelemben, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1966, Ladroit de Lacharrière, G., „L'influence de l'inégalité de développement des états sur le droit international”, *Recueil des Cours*, 139 (1973, II.), Virally, M., L'organisation mondiale, Paris, Colin, 1972, 15–17. fejezetek, Schachter, Oscar, „The Evolving Law of Development”, 15 *Columbia Journal of Transnational Law*, 1976. p. 1, Mutharika, A. P., The international law of development' Basic documents, Oceana, 1977. Graham, Thomas R., „The U. S. Generalized System of Preferences for Developing Countries' International Innovation and the Art of the Possible”, *American Journal of International Law*, 1978, No. 3. p. 513.

tekintetében fontos határozatokat, ún. általános elveket fogadott el, amelyek közül a nyolcadik általános elv foglalkozik a legnagyobb kedvezmény és a fejlődő országok kereskedelme viszonyával.

2. Az UNCTAD nyolcadik általános elve

Ezt az elvet a kereskedelmi és fejlesztési konferencia az 1964. évi első ülészakán fogadta el 78 szavazattal, 11 ellenében 23 tartózkodás mellett. Bár a szavazatok közelebbi vizsgálata azt mutatja, hogy a fejlett kapitalista országok akár ellenszavazattal, akár tartózkodással egyet nem értésüket fejezték ki, a további fejlemények arra mutatnak, hogy a nyolcadik általános elv ma már általánosan elfogadottnak tekinthető. A szövege a következő:

„A nemzetközi kereskedelmet a felek kölcsönös előnyére a legnagyobb-kedvezményes elbánás alapján kellene folytatni és annak nem kellene a más államok kereskedelmi érdekei sérelmére szolgálni. A fejlett országoknak azonban engedményeket kellene adni valamennyi fejlődő ország részére és meg kellene adniok a fejlődő országoknak mindazokat az engedményeket, amelyeket egymásnak adnak és ezeknek vagy egyéb engedményeknek a megadása fejében nem kellene semmiféle engedményt kívánniok a fejlődő országoktól. Új, preferenciális engedményekben kellene valamennyi fejlődő országnak részesülnie, mind a vám-, mind a nem vám jellegű vonatkozásokban és ezeket a preferenciákat nem kellene kiterjeszteni a fejlett országokra. A fejlődő országoknak nem kell az egymás között hatályban levő preferenciális elbánást fejlett országokra kiterjeszteniök. A bizonyos fejlődő országok részéről bizonyos fejlett országokban jelenleg élvezett különleges preferenciákat átmenetinek kellene tekinteni és fokozatosan csökkenteni. Azokat ki kellene küszöbölni, mielőtt hatályba lépnek az olyan hatékony nemzetközi intézkedések, amelyek az érdekelt országoknak legalább azonos értékű előnyöket garantálnak.”²

Ez az aránylag rövid szöveg nagyon tömören és szerencsésen fejez ki különböző, a nemzetközi kereskedelem terén megvalósítandó gondolatokat és célokat. Ezek négy tételben foglalhatók össze. Vegyük ezeket sorjában.

A legnagyobb kedvezmény mint a kereskedelem általános alapja

Nagy jelentőségű a nyolcadik általános elv bevezető mondata, amely azt fejezi ki, hogy a nemzetközi kereskedelmet a legnagyobb kedvezmény alapján kell folytatni az abban részt vevő államok kölcsönös előnyére és akként, hogy e kereskedelem más államok kereskedelmi érdekeit ne sértse. Ez általános igazság, amelyet azok az államok sem tettek vitássá, amelyek 1964-ben tartózkodással, vagy ellenszavazattal fejezték ki nemtetszésü-

² Az eredeti, angol nyelvű szöveget lásd: Ustor, Második jelentés, NJB évkönyve, 1970. II. kötet, 188. bek. (Second report on the most-favoured-ratio clause, Yearbook of the International Law Commission).

ket a nyolcadik általános elv egyéb tartalma tekintetében. A legnagyobb kedvezmény valóban *conditio sine qua non*-ja a kereskedelmi kapcsolatok tartós fejlődésének.³

Az európai biztonsági és együttműködési értekezlet 1975. évi záróokmányában is elismerték a résztvevő államok „azt a kedvező hatást, amelyet a legnagyobb-kedvezményes elbánás alkalmazása gyakorolhat a kereskedelem fejlődésére.”

A fejlődő országok igénye preferenciákra a fejlett országok piacain

A nyolcadik általános elv ebben a vonatkozásában a következő megfontoláson alapul:

A fejlődő országok felemelkedésének alapvető kérdése azok iparosításának előmozdítása. Ezt bizonyos mértékig elő lehet mozdítani a belföldi ipar vámvédelmével, vagyis olyan vámtételek bevezetésével, amelyek a belföldi ipar termékeit megvédik a külföldi ipar konkurenciájától. Erre a célra kereskedelmi adminisztratív eszközök is alkalmazhatók, mint pl.: import tilalmak, devizagazdálkodási korlátozások, stb. A belföldi piac azonban a fejlődő országokban általában szűk és ezért az iparosodás csak akkor válhat jelentőssé, ha kiviteltre orientált és ha az újonnan felépült ipar megfelelő külföldi piacra talál. Az iparosítás kezdeti stádiumában evégből nem elégséges a belső piac védelme.

A legnagyobb kedvezmény kikötése az arra jogosult országnak a vele szerződő ország piacán a versenytársakkal szemben egyenlő elbánást biztosít. Ez az egyenlő elbánás azt eredményezi, hogy egy-egy ország piacán az az eladó ország érvényesül jobban, amely iparcikk (félkész és készárú)⁴ tekintetében versenytársainál előnyösebb ajánlatot tud tenni. Nyilvánvaló, hogy ebben a versenyben a fejlődő országok – egyenlő feltételek esetében – iparuk fejletlensége következtében lemaradnak. Ennek a hátrányos helyzetnek a kiküszöbölése vagy enyhítése érdekében van szükségük a fejlődő országoknak olyan vám- és egyéb kereskedelmi kedvezményekre, amely számukra iparuk termékei tekintetében nem egyenlő elbánást, hanem kereskedelmi előnyt, vámkedvezményt, preferenciát biztosít. Ahhoz, hogy ez az előny hatékony legyen, szükséges az előnyök egyoldalúsága, vagyis az, hogy a fejlett országok a preferenciák ellenében ne igényeljének viszontengedményt, fordított preferenciát a fejlődő országoktól. Tehát előnyökre, preferenciákra van a fejlődő országoknak szüksége az exportpiacokon, legalábbis arra: az időre, amíg iparuk annyira meg nem erősödik, hogy preferenciák nélkül is versenyképesé válik. Amint ez bekövetkezik, a preferenciák leépíthetők és a kereskedelem visszatérhet az egyenlő elbánásra, vagyis a legnagyobb kedvezmény alapjára.

Addig is azonban, amíg ez megtörténhetik – és ma már tudjuk, hogy ez nem lesz sem holnap, sem holnapután – a fejlődő országoknak a fejlett országok piacain – vulgárisan kifejezve – nagyobb kedvezményre van szüksége, mint a legnagyobb kedvezmény.

³Nyerges, i. m. 82. lap.

⁴Bár előfordul, hogy egyes államok, pl. a Szovjetunió, Magyarország, stb. adott esetekben nyersanyagok vonatkozásában is biztosítanak preferenciákat a fejlődő országoknak, az általánosított preferenciás rendszerek általában iparcikkre vonatkoznak. A fejlődő országoknak az egyes nyersanyagok áringadozása folytán felmerülő problémái megoldására más orvoslási módok kínálóznak. Részleteket l. Nyerges, Új irányzatok, 63. és köv. lapok.

A speciális (vertikális) preferenciák leépítése

A speciális preferenciák tipikus esete Anglia és a brit nemzetközösség egyes tagjai között kialakított vám- és egyéb kereskedelmi előnyök rendszere. A speciális preferenciákban tehát csak bizonyos fejlődő országok részesülnek bizonyos fejlett országok részéről. Az ilyen preferenciák jellemzője, hogy azok a rendszerben részt vevő fejlődő országok előnyben részesítése mellett a többi fejlődő országot ténylegesen hátrányos megkülönböztetésben részesítik. A másik jellemzőjük az, hogy nem egyoldalúak, hanem viszonyosak, mert a kérdéses rendszerbe tartozó fejlődő országok piacaikon a rendszerbe tartozó fejlett ország, vagy országok javára fordított (reverse) preferenciákat biztosítanak. A nyolcadik általános elv azt követeli, hogy ezeket fokozatosan csökkentsék és belátható időn belül teljesen kiküszöböljék.

A fejlődő országok igénye preferenciákra egymás piacán

Erről – közvetve – a nyolcadik általános elv egy rövid mondata szól: „A fejlődő országoknak nem kell az egymás között hatályban levő preferenciális elbánást fejlett országokra kiterjeszteniük.”

E mondat mögött álló szándék teljes megértéséhez arra lenne szükség, hogy azt a következő fordulat kövesse: „még akkor sem, ha őket erre legnagyobb-kedvezményes záradék kötelezné”. Ez tehát kivétel statuálása lenne a legnagyobb-kedvezményes záradék joghatása alól. Erre alant még részletesen rátérünk, de előbb hadd szóljunk a preferenciák általánosított rendszerével kapcsolatos kivételről.

*A legnagyobb kedvezmény és a preferenciák általánosított rendszere*⁵*A rendszer kiépítése*

A kereskedelmi és fejlesztési konferencia 1968. évi második ülészakán történtek az első lépések az olyan rendszer kialakítására, amely preferenciákat biztosítana a fejlődő országok termékei számára. A második ülészakon hozott 21/II. számú egyhangú határozat határozta el a fejlődő országok javára létesítendő általánosított, egyoldalú, tehát nem-viszonos és diszkrimináció-mentes rendszer bevezetését és tűzte ki annak céljait. Ezek a következők:

- a) a fejlődő országok exportból származó bevételeinek emelése,
- b) iparosításuk előmozdítása,
- c) gazdasági növekedésük meggyorsítása.

A konferencia 1968. évi határozata „preferenciákra vonatkozó külön bizottság” létesítését is elrendelte. Ez a bizottság, mint a Kereskedelmi és Fejlesztési Tanács szerve kidolgozta a preferenciák általánosított rendszerének részleteit. A „megállapodásszerű végkövetkeztetések”-be („agreed conclusions”) foglalt részletes leírást a Kereskedelmi és Fejlesztési Tanács 1970. októberében hozott 75/S–IV. számú egyhangú határozatával megerősítette. A „megállapodásszerű végkövetkeztetések” legfontosabb részében regisz-

⁵ Közkeletű rövidítéssel GSP (Generalized System of Preferences)

trálja azt a tényt, hogy egy ország sem szándékozik hivatkozni legnagyobb-kedvezményes záradékon alapuló jogaira avégből, hogy egészben vagy részben megszerezze magának a fejlődő országoknak nyújtott preferenciákból származó előnyöket és hogy azok az országok, amelyek részesei az Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodásnak, a szükséges felmentéseket a legrövidebb időn belül beszerzik.

A „végkövetkeztetések” tartalmazzák a preferenciák nyújtására vállalkozó fejlett országok nyilatkozatát arra vonatkozólag is, hogy a fejlődő országoknak adható vámkedvezményekre a következő feltételek vonatkoznak:

- 1) a vámkedvezmények ideiglenes jellegűek;
- 2) a kedvezmények nyújtása nem tekinthető jogi kötelezettségnek és különösen nem akadályozhatja meg:
 - a) azok későbbi visszavonását egészben vagy részben, vagy
 - b) a vámok későbbi leszállítását akár egyoldalú, akár nemzetközi vámtárgyalások következtében;
- 3) a kedvezmények nyújtása függ a – különösen az Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodás keretében – fennálló nemzetközi kötelezettségek tekintetében kapott felmentésektől.

A határozat azt is kimondja, hogy azok a fejlődő országok, amelyek speciális preferenciák alapján egyes fejlett országokban eddig kivételes helyzetet élveztek és az általánosított preferenciák rendszerének bevezetése után azt más fejlődő országokkal megosztani kényszerülnek, elvárják, hogy más fejlett országok által nyújtott preferenciák részben kárpótolni fogják őket.⁶

A határozat ideiglenesen – későbbi módosítás lehetőségét ki nem zárva – tíz évben határozta meg az általánosított preferenciás rendszer időtartamát. Az ENSZ közgyűlése még ugyanabban az évben tudomásul vette „a fejlett és fejlődő országok által kölcsönösen elfogadható”-nak látszó preferenciális rendszerek létesítését, sürgette a preferenciát nyújtó fejlett országokat, hogy a szükséges törvényhozási lépéseket tegyék meg és kifejezte azt a reményét, hogy a rendszer fejlesztése és javítása érdekében erőfeszítések fognak történni.⁷

Fejlemények a GATT-ban

Az Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodás részesei már 1966-ban kiegészítették a Megállapodás szövegét a Megállapodás IV. részével abból a célból, hogy a fejlődő országok igényeinek kielégítését lehetővé tegyék. A IV. részben foglalt rendelkezések azonban nem bizonyultak elegendőnek.⁸

A GATT tagállamai – az UNCTAD-ban hozott határozatnak megfelelően – 1972. évi határozatukban⁹ általános felmentést adtak a szerződő feleknek a Megállapodásban foglalt kötelezettségeik alól tíz év tartamára. E „felmentés” (waiver) értelmében azokat a

⁶ Szövegét I. Ustor, Hatodik jelentés, NJB évkönyve, 1975. II. köt. 20. lap

⁷ 2626/XXV. sz. közgyűlési határozat 32. pontja.

⁸ Részleteket I. John H. Jackson, World trade and the Law of GATT, Bobbs-Merrill, 1969. 625. és köv. lapok, valamint: Ustor, Második jelentés NJB évkönyve, 1970. II. köt. 231. lap.

⁹ Szövegét I. Ustor, Hetedik jelentés, NJB. évkönyve, 1976. II. köt. 132. lap.

vámkedvezményeket, amelyeket fejlett országok preferenciális rendszerük keretében fejlődő országoknak nyújtanak, nem kötelesek kiterjeszteni más tagállamokra. A felmentés lényeges megszorítása azonban, hogy

a preferenciális rendszert bevezető országnak arról a többi GATT-tagot részletesen tájékoztatnia kell, egyúttal

alkalmat kell adni konzultációra minden olyan GATT-tagnak, amely arról panaszkodik, hogy az ő legnagyobb-kedvezményes jogait a preferenciális rendszer túlzottan (unduly) sérti és végül,

hogy abban az esetben, ha az ilyen konzultáció nem vezet eredményre, a magát érdekeiben sértettnek érző fél az ügyet a SZERZŐDŐ FELEK elé viheti avégből, hogy azt megvizsgálják és megfelelő ajánlást tegyenek.

A preferenciák általánosított rendszerének működése

A Szovjetunió volt az első ország, amely már 1965-ben egyoldalúan bevezette a fejlődő országokból származó termékek vámmentességét. A vámmentes elbánás minden termékre vonatkozik. A vámmentesség nincs időbeli feltételhez kötve. A Szovjetunió a vámpreferenciák nyújtásán kívül egyéb intézkedéseket is bevezetett avégből, hogy növelje a fejlődő országokból származó importját. E tekintetben egyébként a kelet-európai szocialista országok közös nyilatkozatot is tettek.¹⁰

Ausztrália 1966-ban korlátozottabb egyoldalú rendszert vezetett be és Magyarországnak 1968-ban jelentette be saját rendszerét. Ez utóbbi szerint – amelyet 1971-ben és 1974-ben kibővítettünk – a vámkedvezményekre jogosult áruk listája a termékeknek széles körére terjed ki, mezőgazdasági és ipari termékekre egyaránt; azt a fejlődő országok kívánsága alapján állítottuk össze. A preferenciális lista sok olyan tételt is tartalmaz, amely a legkevesbé fejlett országok szempontjából jelentőséggel bír. A vámkedvezmények mértékét kormányrendelet határozza meg. A preferenciális vámtarifa rátája 50–90 százalékkal alacsonyabb a legnagyobb kedvezményes vámtételeknél és száznál több termék teljesen vámmentes.

A magyar rendszer kedvezményeire azok az afrikai, ázsiai és latin-amerikai államok jogosultak, amelyeknek az egy főre eső nemzeti jövedelme alacsonyabb a magyarországinál;

amelyek nem gyakorolnak diszkriminációs kereskedelmi politikát Magyarországgal szemben,

normális kereskedelmi kapcsolatokat folytatnak velünk és

megfelelően bizonyítani tudják azt, hogy a kérdéses termék származási helye a preferenciális elbánásra jogosult ország. Ebből a szempontból származási országnak számít az, amely a kérdéses árut termelte, vagy az, amelyben történt feldolgozás vagy átalakítás esetében az áru értéke 50 százalékkal emelkedett.

A magyar rendszer sajátossága továbbá, hogy a külkereskedelmi és pénzügyminiszterek az Anyag- és Árhivatal elnökével való együttműködésben felelhetnek, leszállíthatják, vagy felfüggeszthetik a vámtarifa I–II–III. oszlopában meghatározott vámtételeket. (A

¹⁰Official records of the Trade and Development Board, Tenth session, supplement No. 6A (TD/B/329/Rev.1), part two, par. 192. és Krishnamurti, „The agreement on preferences, A generalized system in favour of developing countries”, *Journal of World Trade Law*, vol. 5, No. 3, p. 56.

vámtarifa I. oszlopa a preferenciális, a II. oszlop a legnagyobb-kedvezményes tételeket tartalmazza. A III. oszlopban szereplő vámtételeket alkalmazzuk az olyan országokból származó árukra, amelyeknek sem preferenciális, sem legnagyobb-kedvezményes elbánásra nincsen joga.)

Jelenleg a következő kapitalista országok vezettek be általánosított preferenciális rendszereket:

Ausztrália, Ausztria, Kanada, Európai Gazdasági Közösség (Belgium, Dánia, Hollandia, Luxemburg, Német Szövetségi Köztársaság, Franciaország, Olaszország, Írország, Egyesült Királyság), Finnország, Japán, Új Zéland, Norvégia, Svédország, Svájc, Egyesült Államok. A szocialista országok közül a következők biztosítottak preferenciális elbánást a fejlődő országoknak: Bulgária, Csehszlovákia, Lengyelország, Magyarország, NDK és a Szovjetunió.¹¹

Az államok gazdasági jogai és kötelességei alapokmánya

Az ENSZ közgyűlés 3281/XXIX. számú 1974. december 12-én kelt, fenti címet viselő határozata több vonatkozásban rendelkezik a preferenciák általánosított rendszéről.

A 18. cikk szerint:

„A fejlett országok terjesszék ki, javítsák és bővítsék a nem-viszonos és nem-diszkriminatív vámpreferenciák általános rendszerét a fejlődő országok javára, az illetékes nemzetközi szervezetek keretében hozott idevonatkozó megállapodásokkal és döntésekkel összhangban. A fejlett államok komolyan fontolják meg egyéb előnyt adó rendszabályok elfogadását olyan területeken, ahol az lehetséges és helyénvaló és olyan módokon, amelyek különös és kedvezőbb elbánást biztosítanak avégből, hogy a fejlődő országok kereskedelmi és fejlődési igényeit kielégítsék. A fejlett országok nemzetközi gazdasági kapcsolataik során igyekezzenek elkerülni az olyan intézkedéseket, amelyek hátrányosan érinthetik a fejlődő országok nemzetgazdasága fejlődését. . .”

A 26. cikk így szól:

„Minden állam kötelessége az együttélés türelemben és békében, tekintet nélkül a politikai-gazdasági, szociális és kulturális rendszerek különbözőségére, és a kereskedelem könnyítése a különböző gazdasági és szociális rendszerű államok között. A nemzetközi kereskedelmet a fejlődő országok javára szóló nem-viszonos és nem-diszkriminatív általánosított preferenciák sérelme nélkül kell folytatni, a kölcsönös előnyök, a méltányos haszon és a legnagyobb-kedvezményes elbánás cseréje alapján.”

¹¹ Az UNCTAD 1978. június 13-i adata, I. A/CN. 4/L. 268

A rendszer állandósítása és fejlesztése

A fejlődő országok tábora és a problémáik megoldására törekvő UNCTAD következetesen munkálkodik azon, hogy a fennálló preferenciális rendszereket javítsák és bővítsék. A Kereskedelmi és Fejlesztési konferencia 1976-ban Nairobiban tartott negyedik ülészakára erre nézve 96/IV. szám alatt hozott határozatot. Ez a határozat,¹² egyebek között az eredetileg tíz évre kontemplált határidő meghosszabbításáról is szól.

A fejlődő államok 1976. évi manilai deklarációja azt a követelményt állította fel, hogy a preferenciák általános rendszerét szilárd jogi alapra helyezték és az a fejlődő országok állandó kereskedelmi politikájának része maradjon.¹³ Ezt a vonalat követi az ENSZ közgyűlésének 1976. december 21. keletű 31/159. sz. határozata is, amely – egyebek mellett – „... 6. támogatja. ...

az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Tanácsa 1976. május 31-i 96/IV. számú határozatát, amely a fejlődő országok készáru- és félkészáru kivitelének kiterjesztésére és diverzifikálására irányuló, egymással összefüggő és egymást kölcsönösen kiegészítő intézkedéseket tartalmaz és

különösen azokat a döntéseket, amelyek a preferenciák általánosított rendszerének kiszélesítését célozzák avégből, hogy az a fejlődő országok kivitele szempontjából jelentőséggel bíró termékek lehető legnagyobb számára terjedjen ki, továbbá

a rendszer folytatását az eredetileg elképzelt tíz éven túl is és

kéri a fejlett országokat, hogy fontolják meg a rendszernek kereskedelempolitikájuk állandó elemévé való tételét.”

A rendszer jellegzetességei

Amint az előbbiekből látható, a preferenciák „általánosított” rendszere nem „általános”. A rendszer nem egységes, hanem az annyi nemzeti rendszerből áll, ahány preferenciát nyújtó ország van. A rendszert, a szisztémát minden egyes fejlett ország a saját szempontjai szerint dolgozza ki és ezek a szempontok országról országra jelentősen különbözhetnek egymástól.

Különbözhetnek egyrészt abban, hogy a preferenciát adó fejlett ország mely országokra terjeszti ki a vámkedvezmények nyújtását, illetve mely országokat zár ki abból. Fentebb láttuk, hogy Magyarország mely országokat von be az általa adott vámkedvezmények élvezői körébe. Az ott közölt kritériumokból következik, hogy hazánk nem nyújt preferenciális vámkedvezményeket

1) európai országoknak (még ha magukat fejlődő országoknak tekintik is),

2) az olyan Európán kívüli országoknak, amelyek egy főre eső nemzeti jövedelme meghaladja a magyar nemzeti jövedelem egy főre eső hányadát, illetve amelyek hazánkkal szemben diszkriminációs kereskedelempolitikát folytatnak, vagy nem állnak vele normális kereskedelmi kapcsolatban. Ezeket a feltételeket minden objektív szemlélő ésszerűnek és indokoltnak tartja.

¹² Szövegét I. NJB. jelentése a harmincadik ülészakáról, II. fejezet, kommentár a 23. cikkhez /13/ bek.

¹³ I. A/CN. 4/L. 268.

Nem mondható ugyanez pl. az USA rendszeréről, amely a saját rendszerének kedvezményezettjei közül kizárja – egyes kivételektől eltekintve – „a kommunista országokat”.¹⁴

A rendszer tehát az önkiválasztás (self-selection) elvén alapul. Azt lehet ezzel kapcsolatban felvetni, hogy ilyen módon a preferenciát adó országok ténylegesen diszkriminálnak a fejlődő országok között és ekként az az eredeti gondolat, hogy a kedvezmények ne legyenek diszkriminatív jellegűek, nem érvényesül. Ez igaz ugyan, de tény az, hogy az önkiválasztás rendszere az egyik eleme annak a kompromisszumnak, amely a fejlett és fejlődő államok között létrejött. Indokolt viszont a fejlődő országoknak az az elvárása, hogy az egyes „adó” országok (donor countries) a feltételeik megállapításánál ésszerű és méltányos módon járjanak el.

A rendszer további jellemzője, hogy az „adó” országok maguk állapítják meg azoknak a termékeknek a körét, amelyre nézve vámkedvezményt adnak és hogy kedvezményeiket bármikor (egyoldalúan) csökkenthetik, vagy meg is vonhatják. Emellett a kedvezmény jelentősége az éppen érintett fejlődő ország részére csökkenhet vagy megszűnhet, ha az „adó” ország a vámjait minden relációban általánosan vagy a kérdéses árucikkre vonatkozóan leszállítja akár egyoldalúan, akár többoldalú vámtárgyalások folyamánaképpen.

Megoldatlan kérdések

Az a kérdés, hogy az általánosított preferenciális rendszer milyen előnyt jelent a fejlődő országokra és mekkora áldozatot az egyes fejlett országokra, tudomásom szerint nem kapott még tüzetes választ, de az egyébként is kívül esik vizsgálódásunk területén.¹⁵ Annyi bizonyos, hogy a fejlődés szocialista útjára lépő és a külkereskedelmet állami vállalatokkal folytató, vagy azt szoros ellenőrzés alatt tartó fejlődő állam biztosabban hozzájut a fejlett államok részéről nyújtott vámkedvezményből származó valószínű előnyökhöz, mint az, amelyben a külkereskedelem, illetve a közvetlenül exportáló ipar magánkézen – esetleg multinacionális vállalatok kezén – van.

A preferenciát nyújtó fejlett államok áldozata kettős: az egyik a vámkedvezmény, ami a vámbevétel csökkenése mellett további áldozattal is járhat a belföldi iparral szemben a belföldi piacon erősebben fellépő konkurrencia következtében; a másik a lemondás a legnagyobb kedvezményről annak a másik fejlett országnak a piacán, amely a fejlődő államoknak ugyancsak vámkedvezményt ad; ez a lemondás hátrányosabb helyzetet teremthet exportja részére.

Emellett nehézséget okozhat az is, hogy a „fejlődő ország” fogalmának meghatározására nézve nincsen egységes felfogás. Lesz olyan fejlett ország (A ország), amely méltánytalanul fogja érezni azt, hogy B ország (fejlett ország) piacán elessék a legnagyobb-kedvezményes elbánástól egy olyan exportcikke tekintetében, amelyet

¹⁴ Az amerikai Trade Act-ról I. Ustor, Hatodik jelentés, 72. bek. NJB évkönyve, 1975. II. köt. 23. lap.

¹⁵ L. erre nézve egyebek között: Levi, Werner, Are developing States more equal than others? *Year Book of World Affairs* 1978, p. 286.

C ország vámkedvezménnyel tud elhelyezni B ország piacán azért, mert utóbbi (B ország) C-t fejlődő államnak tekinti, holott A ország C-t nem tekinti annak.

A fejlődő országok ma már száznál többre szaporodott, eredetileg 77-es csoportja nagyon heterogén összetételű, ha arra gondolunk, hogy tagjai sorába egyaránt tartoznak például Brazília és Szaud-Arábia, vagy a Maldív szigetek és Mali. Bár van törekvés arra, hogy a gazdasági fejlődésben leginkább elmaradt országok különleges előnyökben részesüljenek, ezeknek a köre sincsen egyértelműleg meghatározva. A meghatározás bizonytalansága nem akadályozta azt, hogy a kifejezés helyet kapjon fontos nemzetközi okmányokban. Ilyen pl. a Gazdasági, Szociális és Kulturális jogok egyezségokmánya, amelynek 2. cikke /3/ bekezdése szerint:

„A fejlődő országok, kellő figyelemmel az emberi jogokra és saját nemzetgazdaságukra, maguk határozhatják meg, hogy milyen mértékben biztosítják az Egyezségokmányban elismert gazdasági jogokat azok számára, akik nem állampolgáraik.”¹⁶

Másik példa az Egyetemes Szerzői Jogi Egyezmény 1971. július 24-én Párizsi felülvizsgált szövegének V. bis cikke:

„Az Egyesült Nemzetek közgyűlése által kialakított gyakorlatnak megfelelően „fejlődő országnak” tekintett minden Szerződő Állam érvényesítheti saját javára az V. ter és az V. quater cikkeken említett összes kivételeket, vagy azok bármelyikét.”¹⁷

Ami az általánosított preferenciális rendszerek hatékonyságát illeti, arra nézve a fejlődő országok köréből sok kritika és kíváncsi hangzik el. Szolgáljon ennek illusztrálására az ENSZ latin-amerikai regionális gazdasági bizottsága 1975. évi jelentésének következő részlete:

„Az utóbbi évek tapasztalatai megvilágították egyrészt a preferenciák általánosított rendszerének feltűnőbb hiányosságait, másrészt azokat a módosításokat, amelyeket be kellene vezetni avégből, hogy a rendszer valóban hatékony eszköze legyen a fejlődő országok ipari termékei exportja növeléséhez. E módosítások egyebek között kiterjedhetnek a következőkre: a rendszerek kiterjesztése számos további vámköteles termékre (különösen mezőgazdasági ipari termékekre), a kvóta rendszerek kiküszöbölése, általános elvek és normák elfogadása a vállalt kötelezettségek visszavonásáról rendelkező kikötések tekintetében, a különböző országok preferenciális rendszereinek összhangba hozatala, a preferenciák igénybevitelére vonatkozó adminisztrációs eljárás egyszerűsítése, a preferenciák kiterjesztése a nem-vám jellegű kereskedelmi akadályokra nem-viszonos alapon, előzetes konzultációs kötelezettség bevezetése arra az esetre, ha vis major következtében válik szükségessé a preferenciák csökkentése, további intézkedések nemcsak arra nézve, hogy javítsák az egyes rendszereket, hanem hogy a preferenciák általánosított rendszerét szilárd és világosan meghatározott multilaterális alapon intézményesítsék.” (E/5608/Rev.I, 78. bek. Hasonlóan az Ázsiai és Távolkeleti gazdasági bizottság 1974. évi jelentése, E/5469, 34. bek.)

¹⁶ 1976. évi 9. sz. törvényerejű rendelet.

¹⁷ 1975. évi 3. sz. törvényerejű rendelet.

A kodifikáció és a fokozatos fejlesztés kérdése

A fentebb körvonalaiiban ismertetett helyzet lényege az, hogy az UNCTAD-ba tömörült államok körében (e kör magában foglalja az ENSZ valamennyi tagállamát) és bizonyos megszorításokkal a GATT tagállamai körében (ez a kör bonyolítja le a nemzetközi kereskedelem kerekén 80%-át) kialakult egy olyan – nemzetközi szerződésekbe ugyan nem foglalt – konszenzus, amely csorbítja a legnagyobb kedvezményre jogosult államok jogait. A konszenzus természete azonban különös, mivel nem teremt egyedi jogot az egyes fejlődő országok részéről a preferencia nyújtását vállaló fejlett országok irányában. Utóbbiak a kedvezmény mértékét bármikor csökkenthetik, az egész kedvezményt megvonhatják a kedvezményezettek beleegyezése nélkül. Lehetne talán a helyzetet úgy felfogni, hogy a fejlett országok kollektív kötelezettségvállalásával szemben a fejlődő országoknak kollektív joga keletkezett vámpreferenciákra. De miféle jog az, amely nem határozza meg konkrét módon a jogosultak körét, amely semmiféle szankciót nem tartalmaz a kötelezettségét megtagadó kötelezettel, vagyis azzal a fejlett országgal szemben, amely nem vesz részt a rendszerben és miféle jog az, mely a kötelezettre bízta, hogy maga állapítsa meg kötelezettségének mértékét és azt, hogy azt kivel – mely fejlődő országgal – szemben vállalja? ¹⁸

Ilyen és hasonló kételyeim ellenére 1975. július 1-én¹⁹ mégis javaslatot tettem a Nemzetközi Jogi Bizottságban egy olyan szöveg elfogadására, amelyből később, az első olvasásban a tervezet 21. cikke lett. A 21. cikk címe és szövege így szól:

„A legnagyobb-kedvezményes záradék valamely általánosított preferencia-rendszer keretében nyújtott elbánással kapcsolatban.

A kedvezményes állam nem jogosult a legnagyobb-kedvezményes záradék alapján arra az elbánásra, amelyet fejlett kedvezményező állam fejlődő harmadik államnak nem-viszonos alapon nyújt az említett kedvezményező állam által létesített, általánosított preferenciarendszer keretében.”

Elgondolásom az volt, hogy ha a preferenciák általánosított rendszere jogilag bizonytalan jellegű intézmény is, az kétségtelenül megállapítható, hogy az UNCTAD-ban létrejött konszenzus a kereskedelmi szerződésekben foglalt legnagyobb-kedvezményes záradékok erejét megtöri, és hogy a létrejött megegyezésnek ez az eleme szilárd. Ha csak a GATT-ban létrejött „felmentést” (waiver) vennők figyelembe, arra nézve talán el lehetett volna foglalni azt az álláspontot, hogy az az államok egy (bár számszerűleg jelentős) csoportjában elfogadott külön megegyezés, amelynek nincsen szükségszerűleg helye az általános szabályok kodifikációjában. Ámde az UNCTAD keretében – ellenvetés nélkül – hozott határozat gyakorlatilag univerzális jellegű, és nincsen nyoma annak, hogy ez ellen a határozat ellen, illetve a legnagyobb-kedvezményes záradék joghatásának korlátozása ellen akár egy állam is utóbb tiltakozott volna. Azt jelenti-e ez, hogy a kérdéses szabály máris egyetemes nemzetközi jogszabály, szokásjogi szabály?

¹⁸ Talán azt lehetne válaszolni a szövegben feltett kérdésre, hogy ez a típusa annak, amit az irodalomban időnként „soft law”-nak, non-binding norm-nak vagy norme sauvage-nak neveznek. A franciák különösen találékonyak lévén a szellemes elnevezésekben „pré-droit”, „para-droit” és „péri-droit” névvel is illetik az ilyenfajta „quasi-jog”-ot.

¹⁹ NJB. 1341. ülés jegyzőkönyve, 1. bek. NJB évkönyve, 1975. II. köt.

A kérdésre a válasz nem éppen egyszerű.

A Nemzetközi Jogi Bizottság a legnagyobb-kedvezményes záradékra vonatkozó tervezetének második olvasásában való elfogadása után — eddigi gyakorlatának megfelelően — azt jelentette a közgyűlésnek, hogy a tervezet „mind kodifikációja, mind fokozatos fejlesztése a nemzetközi jognak abban az értelemben, ahogyan ezeket a fogalmakat a bizottság statútumának 15. cikke meghatározza. Az általa fogalmazott cikkek mind a nemzetközi jog fokozatos fejlesztésének, mind kodifikációjának elemeit tartalmazzák és miként a korábbi tervezetek esetében, nem lehet meghatározni, hogy minden egyes rendelkezés melyik kategóriába tartozik.”²⁰

A bizottságnak ez a korábbi tervezeteivel kapcsolatban is elfoglalt és — immár állandósult — állásfoglalása gyakorlati bölcsességről tesz tanúságot ugyan, viszont azzal a következménnyel jár, hogy vitás esetekben a feleknek, illetve a nemzetközi bíróságnak vagy más fórumoknak kell eldönteni, hogy a bizottság által elfogadott, vagy esetleg már nemzetközi szerződésekbe foglalt, de a felekre, vagy azok egyikére még szerződésileg nem kötelező szabály köti-e az illető felet azon az alapon, hogy az a nemzetközi szokásjog normája. Ilyen kérdés felmerülése esetében újra és újra taglalni kell azt a kérdést, hogy melyek a szokásjog kialakulásának kellékei,²¹ ami különösen vitatott a nemzetközi szervezetek keretében elfogadott határozatok, közgyűlési vagy bizottsági ajánlások, nyilatkozatok jogi jellegű tartalma vonatkozásában. E tárgyban a két végletes álláspontot pregnánsan fejezték ki a Nemzetközi Bíróság által 1966. július 18-án a délnyugat-afrikai ügyekben hozott ítélethez csatolt véleményeikben egyfelől van Wyk ad hoc bírő, másfelől Tanaka, a bíróság tagja. Az előbbi szerint: „... az Alapokmány rendelkezéseiből világos, hogy [az ENSZ szerveinek] nincsen ilyen kompetenciája [ti. hogy mintegy törvényhozási úton kötelezzék a többségnek ellentmondó kisebbséget] és nézetem szerint teljesen hamis lenne ilyent bevezetni a bíróság statútuma 38. cikke /1/ bekezdése b. pontjának merőben új és tarthatatlan értelmezése útján.”²² Tanaka bírő szerint viszont: „Valamikor gyakorlat, ismétlés és opinio juris sive necessitatis, a szokásjog kellékei, nagyon hosszú és lassú folyamatban fonódtak össze. A mai korban... a nemzetközi szervezetek közbenjöttével a szokás létrejötté sokkal könnyebb lett; annak nincsen többre szüksége egy generációnál vagy esetleg annál lényegesen kevesebbre.”²³

A kérdésnek, különösen az ENSZ-közgyűlés határozatai vonatkozásában óriási irodalma van;²⁴ ennek a taglalása szétfeszítené dolgozatunk kereteit. A főntebb felvetett

²⁰ NJB jelentése a harmincadik üléséről, II. fejezet 57. bek.

²¹ Mint pl. az Északi-tengeri kontinentális talapzat ügyében, a Nemzetközi Bíróság 1969. február 20-i ítéletében.

²² A Nemzetközi Bíróság ítéleteinek, tanácsadó véleményeinek és végzéseinek gyűjteménye, 1966. 170. lap.

²³ Ugyanott 291. lap.

²⁴ L. különösen: Bokorné Szegő Hanna, Az ENSZ helye a nemzetközi jogalkotásban, Akadémiai kiadó, 1976. 64. és köv. lapok, Herceg István, Az ENSZ közgyűlési határozatainak jogi természete, *Jogtud. Közöny*, 1964. 352. és köv. lapok, Tunkin, G. I., A nemzetközi jog elméletének kérdései, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1963. 124. és köv. lapok, uő, The legal nature of the United Nations, Sijthoff 1966., Lukin, P. I., *Isztocsnjiki mezsduarodnogo prava*, Moszkva, 1960, Feldman, D. I. Generalnaja Aszambleja OON, 1968, továbbá: Castaneda, J., Legal effects of United Nations resolutions, 1969, Detter, I. Law making by international organizations, 1965, Higgins, R., The

konkrét kérdés élet egyébként jelentősen tompítja az a tény, hogy a Nemzetközi Jogi Bizottság az 1978. évi második olvasásban elfogadott szöveggel (23. cikk) lényegesen enyhítette az 1976. évi szöveg (21. cikk) apodiktikus jellegét.

A 23. cikk címe és szövege a következő:

„A legnagyobb kedvezményes záradék valamely preferencia-rendszer keretében nyújtott elbánással kapcsolatban.

A kedvezményes állam nem jogosult legnagyobb-kedvezményes záradék alapján arra az elbánásra, amelyet fejlett kedvezményező állam fejlődő harmadik államnak nem-viszonos alapon nyújt az említett kedvezményező állam által létesített olyan általános preferencia-rendszer keretében, amely megfelel a nemzetek közössége által elismert általánosított preferencia-rendszernek, vagy – amennyiben valamely illetékes nemzetközi szervezet tagállamairól van szó – amelyet a szervezet vonatkozó szabályai és eljárása szerint elfogadtak”.

Az ekként kiegészített szöveg, a korábbinál óvatosabban fogalmazva, megjelöli azokat a feltételeket, amelyek fennforgása esetében korlátozódik a kedvezményes államnak a klauzula alapján megnyíló joga.

Még egy megjegyzés a NJB által elfogadott cikkek tervezetéről. Mind az 1976-ban elfogadott 21. cikk, mind az 1978. évi 23. cikk a fejlett és a fejlődő országokat egyaránt korlátozza abban, hogy legnagyobb-kedvezményes jogaitak érvényesítve megszerezzék maguknak valamely fejlett állam általánosított preferenciális rendszeréből származó előnyöket. A fejlett országok jogai vonatkozásában ez nyilvánvaló. Ugyanígy kell azonban ennek lennie ama fejlődő államok vonatkozásában, amelyek nem tartoznak a kérdéses preferenciás rendszer kedvezményezettjeinek körébe. Ha másként lenne, az az önkiválasztás elvét kerülné meg.²⁵

4. A legnagyobb kedvezmény és a fejlődő országok egymás közötti kereskedelme

A fejlődő államok kereskedelme mind gazdasági, mind történelmi okokból túlnyomórészt a fejlett ipari országokkal bonyolódik. Az UNCTAD megállapítása szerint a fejlődő országok egymás közötti kereskedelme összes kereskedelmük alig 1/5 részét teszik ki.²⁶ Az UNCTAD közgazdászai szerint a fejlődő országok egymás közötti kereskedelmének növelése jelentősen hozzájárulhatna általános gazdasági növekedésükhöz.

Ez a gondolat 1964. óta különféle fórumokon különféle formákban kifejezésre jutott és párosult azzal, hogy az egymás közötti kereskedelmük növelése érdekében a fejlődő országokat fel kellene menteni a növelést akadályozó legnagyobb-kedvezményes kötelezettségük alól.

development of International Law through political organs of the United Nations, 1963, uő.: The United Nations and Lawmaking, *American Journal of International Law, Proceedings*, 1970. 37. lap, Di Qual, L. Les effets des resolutions des Nations-Unies, 1967.

²⁵ L. NJB. jelentése a huszonnyolcadik ülésszakáról, II. fejezet, kommentár a 21. cikkhez, 19 bek. és NJB jelentése a harmincadik ülésszokról, kommentár a 23. cikkhez, 21 bek.

²⁶ Ustor, Második jelentés, NJB évkönyve, 1970. II. köt. 238. lap.

Az ENSZ 1964. évi Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciája

A konferencián elfogadott és fentebb teljes szövegében idézett nyolcadik általános elv tömören utal a fejlődő országok egymás közötti kereskedelme növelésének egyik módjára:

„A fejlődő országoknak nem kell az egymás között hatályban levő preferenciális elbánást fejlett országokra kiterjeszteniök. . .”

A konferencián elfogadott tizedik általános elv egyebek között a következőket mondja:

„Elő kellene mozdítani a fejlődő országok között a regionális gazdasági csoportosulásokat, integrációkat, vagy a gazdasági együttműködés más formáit avégből, hogy növeljék a régió belüli és régió kívüli kereskedelmüket és ösztönözzék gazdaságuk növekedését, valamint az ipari és mezőgazdasági termékeik változatosabbá tételét. . .”²⁷

Az ugyanezen az ülészakon elfogadott A. II. 5. számú ajánlásban a konferencia első ülészaka kifejezi azt az óháját, hogy:

„A fejlődő országoknak preferenciális megállapodásokat kellene kötni avégből, hogy növeljék az egymás közötti kereskedelmet mind a regionális, mind a szubregionális szinten. . .”

Az A. III. 8. számú ajánlás szerint:

„. . . a világkereskedelmet irányító szabályoknak lehetővé kellene tenniök, hogy — harmadik országok és különösen a fejlődő országok érdekeit figyelembe véve — megengedjék azt, hogy a fejlődő országok egymásnak engedményeket adjanak, amelyeket nem terjesztenek ki fejlett országokra. . .”²⁸

Az 1968. és 1976. évi Kereskedelmi és Fejlesztési Konferencia

A konferencia 1968. március 26-án fogadta el „A fejlődő államok közötti kereskedelem kiterjesztésére, gazdasági együttműködésükre és a regionális integrációra vonatkozó egyesített nyilatkozat” című okmányt, amelyhez a fejlett piacgazdálkodó országok (a nemzetközi gazdasági szervezetek tapintatos nyelvén így nevezik a kapitalista rendszerű országokat) és a kelet-európai szocialista országok is támogató nyilatkozatot fűztek.

Az előbbi szerint:

„A fejlett piacgazdálkodó országok készek a megfelelő nemzetközi keretben való megvizsgálás és konzultációk után támogatni a fejlődő országok közötti megegyezéseket, amennyiben azok megfelelnek a fentebb megjelölt céloknak. Ez a támogatás magában foglalná a hozzájárulásukat fennálló nemzetközi kereskedelmi kötelezettségektől való eltérésekhez, ideértve megfelelő felmentéseket a legnagyobb-kedvezményes elbánásra irányuló jogaik tekintetében. . .”

²⁷ Uo.

²⁸ Uo.

Az utóbbi említett nyilatkozat szerint a szocialista országok „megértéssel és rokonszenvvel tekintenek a fejlődő országoknak arra a törekvésére, hogy egymás között növeljék a kereskedelmet és a gazdasági együttműködést, és azoknak az elveknek megfelelően, amelyek e tekintetben a szocialista országokat vezetik, készek támogatást nyújtani a fejlődő országoknak.”²⁹

Az 1976. évi konferencián 1976. május 30-án ellenszavazat nélkül fogadták el a 92/IV. számú határozatot, amelynek címe: „Intézkedések a fejlett államok és nemzetközi szervezetek részéről a fejlődő országok közötti gazdasági együttműködés programjának támogatására.” Ez a határozat kifejezi, hogy az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési konferenciája

„sürgeti a fejlett országokat és az Egyesült Nemzetek rendszerét, hogy – valahányszor kéri – nyújtsanak támogatást és segítséget a fejlődő országoknak a kölcsönös együttműködésük erősítése és szélesítése érdekében. Evégből:

a) a fejlett államok, nevezetesen mind a fejlett piacgazdálkodó országok, mind a kelet-európai szocialista országok kötelezik magukat arra, hogy tartózkodni fognak olyan rendszabályok hozatalától, vagy olyan tevékenységek kifejtésétől, amely hátrányosan befolyásolhatná a fejlődő országok gazdasági együttműködése erősítését és termelési struktúrájuk változatosabbá tételét, . . .

c) a fejlett piacgazdálkodási országok különösképpen

i) támogassák a fejlődő országok közötti kereskedelmi megegyezéseket, beleértve a korlátozott mértékűeket is, technikai segítséggel és a nemzetközi kereskedelmi szervezetekben megfelelő rendszabályok hozatalával. . .”³⁰

A GATT határozata és jegyzőkönyve

A fejlődő országok egymás közötti kereskedelmének előmozdítása az Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodás részesei körében is felmerült. 1971. december 8-án a GATT keretében jegyzőkönyv létesült, amely valamennyi olyan fejlődő ország részére nyitva áll, amely a Megállapodás részese. A jegyzőkönyvhöz mellékelte listákon a jegyzőkönyvhöz csatlakozó fejlődő államok felsorolják azokat a kedvezményeket, amelyeket a többi csatlakozó fejlődő országnak nyújtani hajlandók. A jegyzőkönyv 1973. február 11-én nyolc fejlődő ország részére hatályba lépett és ahhoz utóbb további négy fejlődő ország csatlakozott.

A GATT SZERZŐDŐ FELEK egyidejűleg határozatot hoztak, amelyben felmentést adnak a jegyzőkönyvben részes fejlődő országoknak a Megállapodás 1. cikke szerinti (legnagyobb-kedvezményes elbánás nyújtására vonatkozó) kötelezettségük alól avégből, hogy eleget tessenek a jegyzőkönyv alapján vállalt kötelezettségeiknek, illetve hogy az abban vállalt kedvezményeket ne kelljen kiterjeszteni a többi szerződő félre.³¹

²⁹ Ustor, Hetedik jelentés, NJB évkönyve, 1976. II. köt. 114. bek.

³⁰ Proceedings of the U. N. Conference on Trade and Development, vol. I. UN Publication, Sales No. 68. II. D. 14, annex I. pp. 51–53.

³¹ L. Ustor hetedik jelentés 117–119. bek. NJB évkönyve 1976. II. köt. első rész és GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Eighteenth Supplement (Sales No. GATT/1972–1), 26. lap.

A fejlődő és el nem kötelezett országok összejövetelei

A fejlődő országok közötti gazdasági együttműködés fokozása állandó témája a fejlődő államok, valamint az el nem kötelezett államok különböző szintű összejöveteleinek. A legújabbak között említhetők a 77-es csoport harmadik miniszteri találkozása Manilában 1976. január végén, február elején, az el nem kötelezett országok állam-, illetve kormányfőinek 1976. augusztusában Colombóban tartott ötödik konferenciája és a fejlődő országok közötti gazdasági együttműködésre vonatkozó 1976. szeptemberi mexikói konferencia. Az előbbi kettő akció-programot fogadott el a fejlődő államok gazdasági együttműködéséről, a mexikói konferencia pedig közös dokumentumba foglalta a korábbi határozatok lényeges elemeit és a fejlődő országok közötti kereskedelmi preferenciák globális rendszerének megalkotását sürgeti.³²

Az ENSZ közgyűlése határozatai

Az ENSZ közgyűlése a határozatok egész sorozatában foglalt állást a fejlődő országok közötti gazdasági együttműködés előmozdítása mellett.³³ Különös jelentősége van ezek között az államok gazdasági jogaira és kötelességeire vonatkozó alapokmány című, 3281/XXIX. számú, 1974. december 12-i határozatnak.

Ennek 21. cikke szerint:

„A fejlődő országoknak igyekezniük kell kölcsönös kereskedelmük fokozását előmozdítani. Evégből az idevonatkozólag alkalmazandó nemzetközi megállapodások meglévő és kialakulóban lévő rendelkezéseinek és eljárásainak megfelelően kereskedelmi preferenciákat nyújthatnak más fejlődő országoknak anélkül, hogy az ilyen preferenciákat kötelesek lennének fejlett országokra kiterjeszteni, feltéve, hogy az ilyen megegyezések nem akadályozzák a kereskedelem általános liberalizálását és kiterjesztését.”

A 23. cikk szerint:

„Avégből, hogy megnöveljék saját erőforrásaik hatékony mozgósítását, a fejlődő államok erősítsék gazdasági együttműködésüket és terjesszék ki kölcsönös kereskedelmüket azért, hogy gyorsítsák a gazdasági és szociális fejlődést. Valamennyi állam és különösen a fejlett országok külön-külön is, valamint azok a nemzetközi szervezetek, amelyeknek tagjai, biztosítsanak megfelelő és hatékony támogatást az ilyen együttműködésre.”

A fejlődő államok szerződéses gyakorlata

A latin-amerikai fejlődő államok már huzamosabb ideje törekednek arra, hogy a közöttük folytatott kereskedelemben egymásnak nyújtott kedvezményeket ne legyenek kénytelenek kiterjeszteni a körükön kívül álló államokra. E törekvéseiknek, annak rendje és módja szerint, a kívülállókval kötött szerződéseikbe iktatott kivételek útján szereznek

³² NJB jelentése a harmincadik ülészakról, II. fejezet, kommentár a 24. cikkhez 6 és 7 bek.

³³ 1973. december 17-i 3177/XXVIII., 1974. november 29-i 3241/XXIX., 1975. december 9-i 3442/XXX., 1976. december 16-i 31/159. és 1977. december 19-i 32/180. sz. közgyűlési határozatok.

érvényt, és egyes szerződésekben egymással szemben is kikötötték, hogy kívülálló államokkal kötött szerződéseikbe belefoglalják a megfelelő fenntartásokat. Így Guatemala, El-Salvador, Honduras, Nicaragua és Costa Rica a Tegucigalpában (Honduras) 1958. június 10-én aláírt közép-amerikai szabadkereskedelmi és integrációs szerződés XXIV. cikkébe a következő rendelkezést iktatták:

„A szerződő felek megállapodnak abban, hogy fenntartják a „közép-amerikai kivétel” klauzuláját minden olyan kereskedelmi megállapodásban, amelyet a legnagyobb kedvezmény alapján bármely olyan állammal kötnek, amely nem tartozik a szerződő felek közé.”

Ugyane cikkben a felek abban is megállapodtak, hogy:

„... ha bármely más állammal kötött kereskedelmi megállapodás akadályozná ennek a szerződésnek végrehajtását, különösen azért, mert e más megállapodás más államoknak lehetővé teszi azt, hogy legnagyobb-kedvezményes elbánást igényeljenek, úgy a szerződő felek az ilyen megállapodásokat újra tárgyalják, vagy esetleg a legközelebbi adandó alkalommal fölmondják avégből, hogy elkerüljék azokat a nehézségeket vagy hátrányokat, amelyek bármely szerződő félre nézve az említett igényekből kifolyólag származhatnak.

A szerződő felek arra is kötelezik magukat, hogy nem kötnek olyan új megállapodásokat, amelyek ellentétben állnak ennek a szerződésnek a szellemével és a céljaival és különösen e cikk rendelkezéseivel.”³⁴

Hasonló rendelkezést tartalmaz a közép-amerikai gazdasági integrációra vonatkozó Managuában (Nicaragua) 1960. december 13-án kelt általános szerződés 25. cikke.³⁵

A latin-amerikai szabadkereskedelmi társulást alapító montevideói 1960. február 18-án kelt szerződés 18. cikkében a felek egymásnak kölcsönös kereskedelmük tekintetében biztosították a legnagyobb kedvezményt. A szerződés VIII. fejezete rendelkezéseket tartalmaz a „gazdasági fejlődésük viszonylag alacsonyabb fokán álló országok” érdekében. E fejezetben a 32. cikkben a szerződő felek fenntartják azt a jogukat, hogy

„feljogosítsák bármely szerződő felet arra, hogy egy másik olyan szerződő félnek, amely a gazdasági fejlődés alacsonyabb fokán áll, ideiglenesen és a szükséghez képest az ebben a cikkben megjelölt célokból olyan kedvezményeket adjon, amelyeket nem terjeszt ki a többi szerződő félre, avégből, hogy előmozdítsa meghatározott termelő tevékenységek bevezetését vagy kiterjesztését.”³⁶

A latin-amerikai államok által kívülálló államokkal kötött szerződésekbe foglalt kivételek példájul szolgálhat a Columbia és a Szovjetunió között 1968. évi június 3-án kötött kereskedelmi szerződés, melynek első cikkéből való a következő idézet:

³⁴ ENSZ szerződéstár, 454. köt. 88. lap.

³⁵ ENSZ szerződéstár, 455. köt. 90. lap.

³⁶ Ustor, Hetedik jelentés, NJB. évkönyve, 1976. II. köt. 129. bek.

„Ennek a cikknek [a legnagyobb-kedvezményes elbánásra vonatkozó] rendelkezései nem terjednek ki azokra a kedvezményekre és kiváltságokra, amelyeket. . .

b) Columbia bármely latin-amerikai országnak nyújtott, vagy nyújtani fog latin-amerikai fejlődő országok szabadkereskedelmi övezeteiben vagy egyéb regionális gazdasági uniókban való részvétele következtében.”³⁷

A bangkongi megállapodás

1975. július 31-én jött létre „az ázsiai és csendes-óceáni gazdasági és szociális bizottság (ESCAP) fejlődő tagországai közötti kereskedelmi tárgyalásokra vonatkozó első megállapodás”. Figyelmet érdemelnek ennek a következő rendelkezései:

10. cikk „Kereskedelmi vonatkozásokban minden előnyt, kedvezményt, mentességet, vagy kiváltságot, amelyet valamely Részes Állam bármely más Részes Államból, vagy bármely más országból származó, vagy oda irányított termékekre vonatkozólag alkalmaz, azonnal és feltétel nélkül ki kell terjesztetni a többi Részes Államok területéről származó vagy oda irányított termékekre.

11. cikk „A 10. cikk rendelkezései nem alkalmazhatók a Részes Államok által nyújtott következő preferenciákra:

...

b) amelyeket kizárólag más fejlődő államoknak nyújtottak az e Megállapodás hatályba lépte előtt

...

d) amelyet bármely más Részes Államnak és/vagy más ESCAP fejlődő országnak nyújtottak, amellyel e Részes Állam gazdasági integrációs csoportosulásban vesz részt,

...

e) bármely egyéb Részes Államnak és/vagy más fejlődő országnak, amellyel e Részes Állam ipari együttműködési megállapodást, vagy közös vállalkozást (joint venture) hoz létre más termelési ágazatban. . .”³⁸

A fejlődő országok egymás közötti kereskedelmében nyújtott kedvezmények kivételeztségének a kérdése

A fentiekben ismertetett elemek túlnyomó részének mérlegelése után a Nemzetközi Jogi Bizottság 1976. évi ülészsaka előtt elvileg felvettem annak a lehetőségét, hogy e kivétel tárgyában is alkosson a Bizottság szabályt.³⁹ Rámutattam arra, hogy az itt is ismertetett állásfoglalásokban, nyilatkozatokban és gyakorlatban megnyilvánuló tendenciáknak logikus következménye lenne a fejlődő országok által kívánatosnak tartott szabály alkotása. Meg is fogalmaztam a szabályt a következőképpen:

„Fejlett kedvezményes állam legnagyobb-kedvezményes záradék alapján nem jogosult arra az elbánásra, amelyet fejlődő kedvezményező állam nyújt harmadik fejlődő államnak kölcsönös kereskedelmük előmozdítása végett.”

³⁷ Uo. 130. bek.

³⁸ Idézi a NJB jelentése a harmincadik ülészakáról, II. fejezet, kommentár a 24. cikkhez (12) bek.

³⁹ Ustor, Hatodik jelentés, NJB évkönyve, 1976. II. köt. 1. rész 120–131 bek.

Jelentésemben azonban kifejtettem, hogy bármely kívánatosnak látszanék is a fejlődő országok szempontjából az ilyen szabály alkotása, annak még nem érettek meg a feltételei.

Jóllehet a jelentésem tárgyalása során elhangzott olyan javaslat is, hogy a Bizottság az említett szöveget változtatás nélkül fogadja el,⁴⁰ ezt a Bizottság az 1976. évi ülészakon nem tette és állásfoglalását – a jelentésemben foglaltak alapján – a következőképpen indokolta:

„Bár ezek a fejlemények azt mutatják, hogy az államok között megvan a hajlandóság arra, hogy előmozdítsák a fejlődő országok közötti kereskedelmet, a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy ez a tendencia még nem jegecesedett ki eléggé. . . A Bizottság által megvizsgált szövegek különböző feltételektől vannak függővé téve. A GATT rendszere, amely a Megállapodás 1. cikkének hatása alól kiveszi a fejlődő államok egymás közötti kereskedelmének előmozdítását célzó preferenciákat, ezt attól teszi függővé, hogy a preferenciális elbánás. . . ne emeljen gátat a többi Szerződő Fél kereskedelme elé. Továbbmenőleg a GATT rendszere konzultációs eljárástól van függővé téve, aminek következtében a végső döntés a Szerződő Feleké; ez a rendszer pedig nem egyetemes jellegű, hanem a GATT tagságára korlátozódik, bármilyen széles körű is legyen az.

„Figyelemmel arra is, hogy az 1976. évi, Nairobiban tartott Kereskedelmi és Fejlesztési Konferencia sem tudott a fejlődő országok egymás közötti kereskedelme vonatkozásában kielégítő szöveget produkálni, a Bizottság úgy látja, hogy – legalábbis a fejlődés jelenlegi szakaszában – nincsen e tárgyban olyan mérvű egyetértés, amely indokoltá tehetné, hogy e tárgyban külön szabályt iktasson tervezetbe.”⁴¹

Ezeknek az indokoknak az alapján a Bizottság 1976-ban – megvalósítva Reuter gondolatát – beírta egy olyan cikk befoglalásával a tervezetbe, hogy

„Ezek a cikkek nem szolgálnak sérelmére a fejlődő országok javára szóló új nemzetközi jogi szabályok alkotásának.”⁴²

A Bizottság 1978. évi ülészaka

1978-ban a Bizottság más megoldást talált. A fejlődő országok egymás közötti kereskedelmében nyújtott preferenciák tárgyában külön szabályt fogadott el a következő címmel és szöveggel:

24. cikk. A legnagyobb kedvezmény záradéka a fejlődő államok közötti megegyezésekkel kapcsolatban.

„Fejlett kedvezményes állam nem jogosult legnagyobb-kedvezményes záradék alapján a kereskedelem terén bármely olyan preferenciális elbánásra, amelyet fejlődő kedvezményező állam fejlődő harmadik államnak az olyan illetékes nemzetközi szervezet vonatkozó szabályainak és eljárásainak megfelelően nyújt, amelynek az illető államok tagjai.”

⁴⁰ Pinto, a Bizottság 1387. ülésén, 16. bek. NJB évkönyve, 1976. I. köt.

⁴¹ NJB jelentése a huszonnyolcadik ülészakáról, II. fejezet, kommentár a 27. cikkhez, (7) és (8) bek.

⁴² Az 1976. évi tervezetben ez lett a 27. cikk.

Ha a szöveget kritikus szemmel vizsgáljuk, úgy nem juthatunk más következtetésre, mint hogy az új szabály nem ad sokat a fejlődő országoknak. A szabály – ebben a szövegezésben – csak arra az esetre vonja ki a két, vagy több fejlődő ország által egymásnak adott preferenciákat a fejlett ország javára szóló legnagyobb-kedvezményes záradék hatása alól, ha „az illető államok” tehát mind a kedvezményes fejlett állam, mind a kedvezményező fejlődő állam és a harmadik fejlődő állam egyaránt tagjai egy „illetékes nemzetközi szervezetnek” és a kérdéses preferenciális eljárást az említett fejlődő államok e nemzetközi szervezet vonatkozó szabályainak és eljárásnak megfelelően nyújtották. Ez implicite annyit jelent, hogy a záradék alapján legnagyobb kedvezményre jogosult fejlett állam csak abban az esetben van elzárva attól, hogy a preferenciális elbánásra vonatkozó elbánásra, mint legnagyobb kedvezményre igényt tartson, ha kérdéses nemzetközi szervezetben való tagsága alapján már hozzájárult ahhoz, hogy az említett fejlődő országok közötti elbánás preferenciális jellegű, vagyis a legnagyobb-kedvezményes záradék hatása alól mentes legyen.

Ha a szabályt helyesen értelmezem, akkor ez olyan, amely annak kodifikálása nélkül is ugyanúgy érvényesülne. A nemzetközi szervezetek keretében – adott esetben a törvényhozó elsősorban a GATT-ra gondolhatott – létrejött megállapodások lex specialis-ként mindenképpen kötik a résztvevő feleket.

5. *Hogyan tovább?*

A Nemzetközi Jogi Bizottság annak ellenére, hogy 1978. évi tervezetében új szabályt fogadott el, amely – meghatározott feltételek mellett – kivonja a fejlett ország javára szóló záradék hatása alól a fejlődő országok által egymásnak adott preferenciális elbánást, és ezáltal egy lépéssel tovább ment az 1976. évi tervezetnél, továbbra is fenntartotta az 1976. évi tervezet 27. cikkében foglalt, (az 1978. évi tervezetben 30-as számot kapott) cikket, melynek szövege a következő:

„Ezek a cikkek nem szolgálnak sérelmére a fejlődő országok javára szolgáló új nemzetközi jogi szabályok alkotásának.”

Ez a rendelkezés nyilvánvalóan nem jogszabály és csak ún. optikai okokból került előbb az 1976. évi, majd az 1978. évi tervezetbe. Amint arra fentebb rámutattunk, az 1976. évi tervezet fogalmazása során még az a gondolat volt előtérben, hogy a fejlődő országok által egymásnak adott preferenciák kivételezettsége a fejlett országok javára szóló klauzulák alól lesz az olyan szabály, amelynek irányában a jog fejlődést mutat. Minthogy e vonatkozásban az 1978. évi tervezet – a 24. cikk elfogadásával konkrét intézkedést tett – felmerül a kérdés, hogy a jövőbeni szabályok tekintetében milyen elképzelések vannak előtérben. Amint az 1978. évi tervezet 30. cikkéhez fűzött kommentárból kiderül, a bizottság a fejlődő országok javára szolgáló, legnagyobb-kedvezményes záradékkal kapcsolatos esetleges újabb szabályok tekintetében a következőkre gondolt: a többoldalú kereskedelmi tárgyalások jelentősen befolyásolhatják a fejlődő államoknak a preferenciák általánosított rendszerében nyújtott kedvezményeket, helyesebben a kedvezmények mértékét. Ha ugyanis a többoldalú kereskedelmi tárgyalások (jelenleg az ún. Tokyo round az aktuális) egy-egy árucikk tekintetében a vámok általános leszállítását

vagy eltörlését eredményezik, akkor ennek folytán a fejlődő államoknak az egyes fejlett államok piacán élvezett előnye, preferenciája lecsökken vagy esetleg nullára redukálódik. Ez arra mutat, hogy a fejlődő államoknak a preferenciákhoz fűződő különös érdeke voltaképpen ellentétben áll azzal az általános világkereskedelmi érdekekkel, hogy a vámfalak magassága mindinkább csökkenjen. Ennek az általános érdekű tendenciának a fenntartását tehát olyan intézkedésekhez kellene kapcsolni, amelyek kiegyenlítik a fejlődő országokat az általános vámcsökkenésből eredő hátrányt. Erre céloz az államok gazdasági jogai és kötelességei alapokmánya c. közgyűlési határozat fentebb már idézett 18. cikkének következő fordulata:

„... A fejlett államok komolyan fontolják meg egyéb előnyt adó rendszabályok elfogadását olyan területeken, ahol az lehetséges és helyénvaló és olyan módokon, amelyek különös és kedvezőbb elbánást biztosítanak avégből, hogy a fejlődő országok kereskedelmi és fejlődési igényeit kielégítsék. . .”

Tény azonban, hogy jelenleg még határozott elgondolások sincsenek arra nézve, hogy milyen „előnyt adó rendszabályok” lennének kívánatosak a mondott cél elérése érdekében és még kevésbé jelentek meg az ilyen célú esetleges jogszabályok körvonalai. Ilyen körülmények között érte be a Nemzetközi Jogi Bizottság egy általánosságban tartott rendelkezés elfogadásával, amely inkább csak jelzi annak felismerését, hogy a fejlődő országok kereskedelmi érdekei esetleg további jogszabályok alkotását teszik majd szükségessé.

Vajon e további jogszabályok is a legnagyobb kedvezmény záradéka alkalmazásához kötődnek-e majd? Mostani ismereteink alapján ez kérdésesnek látszik. A Nemzetközi Jogi Bizottság erőfeszítései arra nézve, hogy a legnagyobb kedvezmény záradéka funkcionálását a fejlődő országok érdekéhez igazítsa, kétségtelenül dicséretesek. Mindazok, akik ebben a munkában részt vettek, és azok is, akik azt figyelemmel kísérik, nyilvánvalóan tudatában vannak annak, hogy e matéria jogi szabályozása – bármennyire kívánatos is – önmagában talán csak enyhíti, de nem oldja meg a fejlődő államok gazdasági problémáit. Ehhez más természetű eszköztár, más horizontok, más nagyságrend, leszerelés és hasonlóknak lennének és talán lesznek is majd szükségeseik.

A JOGI TOVÁBBKÉPZÉS, A JOGI TOVÁBBKÉPZŐ INTÉZET

SÁRÁNDI IMRE

I. A továbbképzés megközelítésének útjai

1. A permanens művelődés igénye
2. A lépcsőzetes felsőfokú képzés
3. Az Intézet a jogásztovábbképzésben és a jogi képzésben

1. A Jogi Továbbképző Intézet szerepét és helyét, az államapparátus és a vele szorosan összekapcsolódó tevékenységi körökben foglalkoztatottak képzése szempontjából két irányból közelíthetjük meg. Az általánosabb, a tágabb kör, amiből kiindulunk, a *permanens művelődés* gondolata. A permanens művelődés a kor kihívásának következménye. Nagyjából azon dől el mind a társadalom, mind az egyén szempontjából a megfelelés és helytállóképesség, hogy a társadalom tagjai képesek-e a *gyors változásokat követni, újító tudást* szerezni, életük úgyszólván egész időszakában.

A permanens művelődés szükségességét azonban nem elég hangoztatni, hanem *alkalmassá kell tenni az oktatást* a permanens művelődés igényének felkeltésére és kielégítésére.

A permanens művelődés avégett elengedhetetlen, hogy az egyén alkalmazkodni tudjon a változó világhoz. Ha nem tud alkalmazkodni, műveltségét megújítani, úgy érezheti, hogy bizonyos értékek, amelyeket ő azoknak tartott – és talán azok is voltak – elvesztek, viszont helyette nem tud új értékeket teremteni. Az ilyen helyzet elbizonytalanodást, elfásulást, a munka rutinként való felfogását, a konzervatívizmust vonhatja maga után. Egyesek úgy érzik, hogy a világ elhalad fölöttük, nem találják helyüket, hibát-hibára halmoznak, mivel ezek visszahatnak rájuk, elvesztik a talajt a lábuk alól. Ami további hibák forrásává válik. Mások elfásulnak és egyre kevésbé lesznek alkalmasak újítani. Az elfásultság oda is vezethet, hogy minden újtól idegenkedve, csak régi módon tudnak dolgozni, a munkában örömet nem lelik, favágássá válik tevékenységük. A legnagyobb veszély az, amikor tudatos merevség fejlődik ki a változásokkal szemben, amikor amiatt, mert valaki úgy érzi, hogy kicsúszott kezéből saját sorsának kontrollja, merevvé válik a változással szemben és magatartásának igazolásul régi eszméket, munkamódszereket dicsőít időszerűtlenül, azaz konzervatívvá válik. A megcsontosodás, az elfásultság, konzervatívizmus ellenszere a *permanens művelődés*. A permanens művelődés hívei szerint a művelődést olyan folyamatként kell formálisan is meghatározni, amely az egyén egész életében, a korai gyermekkortól az öregkorig tart. A művelődést úgy tekintjük mint „a változásnak olyan folyamatát, amely az egyén fejlődéséhez vezet”.¹ A hagyományos

¹ A. J. Cropley: A permanens művelődés pszichológiai alapjai, Bp. 1976 (A mű eredeti címe: Psychological Foundations of Lifelong Education. Hamburg 1974 Unesco Institute for Education).

iskolarendszer és oktatás elhanyagolta az intellektuális fejlődés folyamatának két fontos szakaszát a csecsemő- és kisgyermekkort, valamint a felnőttkort. Ehhez hozzátehetjük, hogy a két elhanyagolt korszak közötti oktatás sem készített és még ma sem készít fel minden esetben a művelődés folytatására.

Ahhoz azonban, hogy a felnőtt oktatás, illetőleg a diploma utáni továbbképzés szerepéről alapozottabban beszéljünk, néhány szót a hagyományos „képzési kor”-ra is kell szentelni.

A permanens művelődésre való felkészítés mindenekelőtt a hagyományos oktatás feladata. Két tennivaló akad itt a) a permanens művelődés szükségességének tudatosítása, b) előkészítés a permanens művelődésre.

Az első, a könnyebbnek látszó feladat: az alsó-, a közép- és felsőfokú képzés során beszélni, agitálni kell az állandó művelődés szükségességéről, de minden beszéd haszontalan marad, ha az iskola, a tanítás módja, a tantárgyak rendszere maga nem sugallja ezt. Ennélfogva a nehezebb feladat a permanens művelődésre való *előkészítés*, amelyben minden iskolatípusnak megvan a feladata. Minden iskolatípusnak eltérő módon kell kialakítania a permanens művelődésre való igényt és szolgálnia a permanens művelődésre való előkészítést. Itt a felsőoktatási intézmények ezirányú feladatait emeljük ki, mindjárt hozzátéve, hogy a felsőoktatás jelenlegi rendszere, az oktatás módszerei, a tantárgyak, a felsőoktatási pedagógiai törekvések, nem mindenben valósítják meg az optimális előkészítést. Ehhez, amint még erről szó lesz, bizonyos változtatásokat kell végrehajtani a felsőoktatási rendszerben, az egyetemekkel szembeni követelményekben, de az oktatási módszerekben is. A változtatásra igény van, megkezdődött, de az előrehaladás lehetne fürgébb, „megrázóbb” is.

Ami a továbbképzésnek a permanens művelődéssel való kapcsolatát illeti, az abban foglalható össze, hogy a továbbképzés a *felnőttoktatás* feladatkörébe eső feladatokat old meg. Míg a gyermekeknek – a most felnövő generációnak – akiket már most hozzászoktatnak a permanens művelődéshez (ha tényleg hozzászoktatják őket), a jövő változásaival kell megküzdeniük *valamikor*, a mai felnőttek ezt a haladékokat nem kapják meg. Őket már körülvési a változás. Az a feltételezés, hogy a 10–12 évig, vagy ennél is hosszabb ideig tartó formális tanulás, amit a mai felnőttek valamikor a múltban „letudtak”, egész életükben elegendő, egyre kevésbé népszerű a modern oktatásméleti gondolkodásban. A felnőttek egy részének csak a továbbképzés nyújthatja azokat a művelődési tapasztalatokat, amelyeket a mai ifjúság a konvencionális iskolás korban megszerez, vagy megszerezhetne.

A permanens művelődésről eddig megállapítottuk, hogy a *kor kihívásának* következménye. A továbbiakban megkíséreljük elemezni e kihívás összetevőit.

A permanens művelődés okai közül talán az első helyen említhetjük a *társadalmi mobilitást*. A társadalmi mobilitás a XX. század utolsó harmadában minden országban megfigyelhető, a szocialista országokban – ha lehet – még fokozottabban, mint a más társadalmi rendszerekben. Régebben ki mivel indult az életben, azzal is fejezte be pályafutását. A munkás munkás maradt, a paraszt parasztként halt meg, a tisztviselő tisztviselőként jutott el a nyugdíjig, a bíró bíróként fejezte be tevékenységét stb. Természetesen a pályakezdők és a pályájuk csúcsán levők szaktudása és élettapasztalata nem állt akkor sem ugyanazon a szinten, de nem gondolkodtak és gondoskodtak rendszeresen arról, hogy hogyan könnyítheti meg a felnőttoktatás további ismeretek szerzését, és

hogyan adhat olyan élettapasztatásokat is, amelyet nem az egyén, hanem mások szereztek meg. A társadalmi mobilitás – egyszerűsítve – annyit jelent, hogy korunkban – függetlenül attól, hogy ki hol kezdi az életet – mindenkiből mindenki lehet, függetlenül attól, hogy milyen pályán kezdett dolgozni. A *pályakorrekció* több okból bekövetkezhet. Vannak olyan esetek, amikor a *betöltött állás, funkció nevében változatlan marad, de a tevékenység megváltozik* (pl. az államigazgatásban az ügyintéző jogászból szervező típusú jogász lesz). *Összetett szakmák* alakulnak ki, amelyekben a szakma egyik felét a hagyományos iskolás korban lehet elsajátíttatni, a másik részét az egyetemi vagy más iskolai tanulmányok után, munka után esti vagy levelező tagozaton, tanfolyamokon. Mozgás következhet be a szakmán belül *specializáció* okából is (a bírót közlekedési ügyekre szakosítják). A pályaválasztás számos esetben valóságban nem választás, hanem elfogadása sok meg nem felelő ajánlat közül a legkevésbé meg nem felelőnek. Többen ennél fogva kényszerpályán indulnak és mihelyt lehet, másik pályára térnek át. A *gazdasági fejlődés* általában, vagy egy adott *terület fejlesztése* is pályakorrekcióra készítheti a szakembereket. A pályakorrekciót előidézhethi egyéni ok is (például a családi körülmények megváltozása stb.).

A szocialista társadalomban gyakorta megesik az, hogy *társadalmi, állami, gazdasági funkcióra* megválasztanak, illetőleg kineveznek politikai megbízhatóságuk és jó vezető készségeik miatt embereket, jóllehet a funkció betöltéséhez elegendő szakmai ismeretekkel még nem rendelkeznek. A szakmai követelményeknek az egyébként jól kiválasztott személy is csak akkor tud megfelelni, ha a pályaválasztással együtt elsajátítja új tevékenységének a szakmai minimumát is.

A kor szorgalmazza az *állampolgárok részvételét a közéletben*. Az aktív közéleti tevékenység előfeltétele olyan ismeretek birtoklása, amelyek lehetővé teszik, a többé-kevésbé szakszerű közreműködést a politikai, gazdasági, társadalmi életben. A közéleti tevékenység fellendítésének alapja az egész lakosság általános műveltségének magas színvonalra való emelése, ennél fogva mindenkinek ilyen, vagy amolyanképpen fel kell készülnie annak a tevékenységnek ismeretére, amelynek körén belül közéleti munkásságot folytat. Számos esetben egyáltalán nem szükséges, hogy második, harmadik diplomát szerezzen, vagy két szakmát tanuljon valaki, elegendő a felnőttoktatás keretében, néhány, vagy egy hosszabb vagy rövidebb tanfolyamon részt vennie.

A permanens művelődés indító oka a kulturális, *művelődési egyenlőségre* törekvés is lehet. Valódi egyenlőség a művelődésben csak akkor lesz, amikor valamely társadalomban minden ember profitálhat a művelődés intézményeiből még akkor is, ha valamilyen okból – például az érdeklődés hiánya – a konvencionális iskolás korban nem használja ki a művelődési lehetőségeket. Ténylegesen erős igény tapasztalható olyan művelődési rendszerek kifejlesztésére, amelyek nem csupán a lehetőség, hanem a végcél szempontjából vett egyenlőséget szorgalmazzák a különböző emberek között. Aki később ébred, vagy akinek nem volt módja a konvencionális iskolás korban megfelelő műveltséget szerezni, nem zárható ki a kulturális egyenlőségre való törekvésből, hanem meg kell találni azokat a formákat, ahol a hátrányt többé-kevésbé behozhatja.

Az állandó tanulás iránti igény táplálkozhat, az egyéni *önkifejezésre* való törekvésből is. Valójában az lenne a jó, ha mindenki saját magát valósíthatná meg főtevékenysége körében. Az igazi munkaszeretet a tevékenységi folyamat és a belátható eredmény iránti elkötelezettségből fakad, abból, ha valaki azt csinálja, amit legjobban szeret a különböző

munkák közül. A szerencsés ember mindjárt az indulásnál ilyen munkát talál, s rendszerint boldog lesz egész életében, s felér a csúcra is. Másoknak nem adatik meg ez a lehetőség. Több emberben a pályakezdekori fel sem merül az önkifejlesztés gondolata, nem egyszer csak pszichológiai vizsgálat során derül ki, hogy egyesek nem ott vannak, ahol a helyük volna.

Az önkifejlesztésre való törekvéssel nem keverendő össze a karrierizmus és a lumpenszellem. A karrierista minden állást elfogad, ha ért hozzá ha nem, ha egyéni boldogulásának útját ott véli felfedezni, a lumpen semmit nem akar csinálni, vagy csak a legkönnyebb munkát keresi, ahol a legkevesebb erőfeszítéssel – rendszerint névleges munkakörén kívül – izlésének és szükségleteinek megfelelő életszínvonalat vagy színvonalatlanságot „biztosíthat” magának. Aki önkifejlesztésre törekszik, ha későn ismerte is fel önmaga lényét, erőfeszítéseket tesz arra, hogy elsajátítsa mindazt a tudnivalót, amely az önmegvalósításhoz, az önkifejlesztéshez szükséges.

Összefoglalva: A korszerű iskolarendszernek általában biztosítania kell, hogy a változáshoz szokott, a változást megértő, változással együtt élő emberek nevelkedjenek a társadalomban. A társadalom érdeke, hogy olyan polgárok nevelkedjenek, akik képesek igenlően reagálni minden újra és az új követelményeknek megfelelő munkát végezni. Az egyén érdeke, hogy neveltetése során felkészítettessék a változások, az újdonság fogadására, hogy műveltségi színvonalának állandó emelésével együtt aktívan vegyen részt a közéletben, hogy még pályájának delelője előtt, amikor még újat tanulni is könnyedén képes megtalálja azt a foglalkozást, amelyben leginkább megvalósíthatja önmagát.

A továbbképzésnek – amely a felnőttoktatás része – mindezekben az esetekben a legmegfelelőbb segítséget kell nyújtania. A továbbképzésnek egyaránt kell szolgálnia a hagyományos iskoláskorban meg nem szerezhető szakismeretek elsajátítását, a specializációt, a pályakorrekció következtében szükségessé váló más tudományágazatok hozzáférhetővé tételét, de a közművelődésben is jelentős szerep hárul rá, amikor is függetlenül a beosztástól, a funkciótól, a betöltött állástól, a laikusok művelődési igényét elégíti ki kevésbé kötött formák között, mint a hagyományos iskoláskor oktatási rendszerei.

2. *A permanens művelődés egyik megvalósítási formája az egyetemi diploma utáni képzés.* Ha a Jogi Továbbképző Intézet helyét meg akarjuk határozni a jogászképzés körében, röviden át kell tekinteni a jogászképzés jelenét és utalni kell a jövőre is. Jogász az, aki hivatásszerűen foglalkozik megfelelő szakképzettség birtokában a jogalkotással, a jogalkalmazással, az állami mechanizmus szervezésével és részt vesz annak működésében. A jogász a gazdasági élet területén is fontos szerepet játszik és szerepe az idővel egyre nő.

Hosszú idő óta és lényegében ma is, Magyarországon a jogászképzés egyedüli letéteményesei az egyetemek állam- és jogtudományi karai. Manapság azonban egyre inkább világossá válik, hogy

- a) a klasszikus egyetemi képzés nem nyújt befejezettséget,
- b) nem készít és nem is készíthet elő speciális tevékenységekre,
- c) bizonyos területekre túlképzett, más területekre alulképzett szakembereket termel.

a) Annak felismerése, hogy a hagyományos egyetemi képzés nem nyújt *befejezettséget*, az egyetemen is megtörtént. Az egyetemi tanulmányok nem készíthetnek fel az *egész életre* legalább két ok miatt. Az egyetemen azokat az ismereteket lehet megszerezni, amelyek az egyén képzésének idejére kialakultak, a képzés – bár a jövőbe mutat – nem

foghatja fel a jövőt teljességében, ahogyan azt a jogásznak napi munkája során átélnie kell. Az egyetem nem készíthet fel olyan jövőre, amelyet még maga sem lát. Ez az első ok. Minthogy a felismerés idejében a jogásztovábbképzést intézményesen még nem szervezték meg, az egyetem az alapképzés ideje alatt törekedett arra, hogy az alapvető tantárgyak mellett speciális képzést is nyújtson, illetőleg a jogászokat megismertesse nem jogi szak-tudományokkal is, azaz „befejezettséget” adjon.

b) A második következik az elsőből is, de önálló okként is az megemlíthető. Az egyetem alapképzést ad, de nem nevel *specialistákat*. Bebizonyosodott, hogy a diploma után az egyes jogász tevékenységek megfelelő ellátásához még igen sokat kell tanulni a jogásznak.

Két irányban is történt próbálkozás. Az ötvenes években az állam- és jogtudományi karokon folyó tanulmányokat két szakra bontották: a jogi- és államigazgatási szakokra. A megbontást az a gondolat sugallta, hogy a két különböző szak hallgatói jobban elmélyülnek választott ágazataikban és a „jogászok” megszerzik mindazokat az ismereteket itt az egyetemen, amelyek birtokában szinte kész bírák, ügyészek, ügyvédek, vállalati jogtanácsosok lehetnek, az „állam igazgatók” pedig ugyanilyen módon készülnek fel az államigazgatási – elsősorban tanácsigazgatási – pályájukra. A szakokat azonban csak a harmadik tanév után választották szét, és a különbség lényegében csak az államvizsga tárgyában mutatkozott. Mindazonáltal a két diploma nem volt egyenértékű. A „jogi” szakot végzetek több pályára válhattak jegyet, mint az „államigazgatási” szakosok. Ennek felismerése hamarosan oda vezetett, hogy az államigazgatási szakra „agitálni” kellett az embereket, nemegyszer politikai természetű érveket is igénybe véve. Az államigazgatási szakosok az egyenlő érvényesülés lehetőségének elérése végett a későbbi esztendőkhöz tömegesen vizsgáztak a jogi tárgyakból is. Vizsgáztak, különösebb előkészület nélkül. Minderre azt mondhatná valaki, hogy a pályák egyenrangúságának megteremtésével a probléma megoldódott volna. Lehetséges, hogy az átkacsintgatás ezáltal csökken. Ámde a cél, ami miatt mindez történt, nevezetesen az egyetemen – az alapképzés során való specializáció – nem jutott egyről kettőre. Gyakorlati tapasztalatok szerzése nélkül nincs befejezettség bármilyen disztíngvált legyen is az oktatás.

A másik kísérlet az 1960-as évek végén indult el. Ennek a lényege abban foglalható össze, hogy viszonylag kevés számú és nem túl sok órában oktatott alaptárgy mellett, amelyekben való jártasságszerzés mindenki számára kötelező, a hallgatóság *ágazati tárgyak* és *speciális kollégiumok* felvételével egyrészt az alapképzés időszaka alatt szakosodjék, másrészt legalább alapvető áttekintést nyerjen a jogász pályán – vagy legalábbis annak egy-egy nagyobb területén – szükséges összes ismeretről. Az idea szerint az „ágazatosodás” kétféle módon mehetett volna végbe. A hallgató harmadéves korában „pályát választ”. A pályának megfelelő ágazati kollégiumokat veszi fel, azaz választott hivatására szakosodik. Ennek megfelelően válogatja meg a speciális kollégiumokat is. A választás önkéntes, a szakon maradás is az. Volt azonban olyan elgondolás is, amely szerint ha egyszer a diák valamelyik ágazatot kiválasztotta – azaz felvett valamelyik ágazatból néhány ágazati tárgyat – akkor ott is kell maradnia, nincs tehát „pályakorrekció”. Ebben az esetben már csak a választás volt önkéntes, a maradás kötelező lett volna.

A terv több okból kútba esett. A hallgatók harmadéves korukban nem tudtak „pályát” választani. Ha valaki tudott volna is egy-egy ágazatba beilleszkedni, azért nem ment oda, mert a követelmények esetleg magasabbnak tűntek (voltak) mint egyes más

ágazatokhoz tartozó „ágazati tárgyak” esetén. Akik harmadéves korukban „elszánták” magukat egy ágazatra, később gyakran meggondolták a dolgot. Nem mindenhol lehetett – megfelelő előadó, tananyag híján – az ágazatokat kielégítően kiépíteni. Valójában tehát az „ágazatosodáson” keresztüli specializáció sohasem valósult meg, még azokban az években sem amikor a törekvés „in flore” volt. Hát a speciális kollégiumok? Hasznos kiegészítői, segítői, színezői az alaptárgyakra épült oktatásnak. Node néhány (évi 15–20) órától azt várni, hogy valami alapos külön ismereteket nyújthat, enyhén szólva merészség.

Marad tehát a korábban már kimondott tétel: Igazi szakosodás csak az egyetemi alapképzés után jöhet. Ez a továbbképzés *egyik* feladata.

A gyakorlatnak – már tudniillik a szakmai gyakorlatnak – a meghatározott pályára való felkészülésbeni jelentőségét felismerve alakították ki már régen még a jelenleg is érvényben levő szakvizsgarendszert. A jelenlegi szakvizsga azonban igazából *nem szakvizsga*, amennyiben nem egy speciális jogágra, vagy speciális tevékenységre való alkalmasságot vizsgálja, hanem *foglalkozási vizsga*, amelynek sikeres letétele után a jogász bíró, ügyész, ügyvéd, államigazgatási jogász, vagy jogtanácsos lehet. Manapság mindegyik pálya oly sok egymástól különböző tevékenységet foglal magában, hogy igazi specialistává válás, a konkrét tevékenységre való felkészülés csak a szakvizsga (foglalkozási vizsga) után lehetséges. Mindezek alapján megállapíthatjuk, hogy sem az egyetem befejezése, sem a szakvizsga sikeres letétele nem jelent befejezettséget, hiszen utána kerülhet sor a tulajdonképpeni *tevékenységre-speciálizálódásra* egy-egy adott főfoglalkozáson belül.

A többé-kevésbé szervezett jogázképzés bírálatából nem hiányozhat annak megjegyzése sem, hogy a már szakvizsgára való felkészítés sem volt egyformán alapos különböző foglalkozások körében nem is beszélve arról, hogy egyes jogászrétegek (az államigazgatásban dolgozó jogászok) ki voltak zárva, vagy „fel voltak mentve” a szakvizsga letételétől. Így az a furcsa helyzet állott elő, hogy az államapparátusnak a lakossággal legszorosabban és legtöbbször kapcsolatba kerülő része viszonylag kevésbé volt felkészült mint más apparátusbeliak.

A többé-kevésbé szervezett szakvizsgára való előkészítéssel kapcsolatban aligha lesz sokáig tartható az a módszer, hogy egyes foglalkozási ágak felügyeleti szervei saját maguk „háziagos kivitelezésben” szervezik a szakvizsgára való felkészítést. Az meg már a gyakorlati tapasztalatok alapján most bizonyos, hogy a szakvizsgákról szóló új rendelet sem tudott változtatni a vizsga-módszereken. Tennivaló mind az egyetemen, mind a szakvizsgákkal kapcsolatban bőven akad, de ezekről később.

c) Érdekes volt megfigyelni, hogy amíg sem a hagyományos egyetemi oktatás, sem a szakvizsgarendszer nem tudott korszerűen felkészült jogászt produkálni egyes pályákra, addig más foglalkozásokban ugyanez a rendszer túlképzést is produkált.

Viszonylag korán felismerték, hogy rendőrtisztek számára általában nem kell egyetemi végzettség, mert az egyetem számos vonatkozásban egyfelől túlképzést jelentett, másfelől a rendőrtiszt nem kapta meg felsőfokú szinten azokat az ismereteket, amelyek speciális szakmai tevékenységéhez elengedhetetlenül szükségesek. Megszervezték a Rendőrtiszti Főiskolát, ahol minden leendő rendőrtiszt felkészül a rendőri munka szakszerű végzésére, amit alátámasztanak bizonyos jogi, igazgatási tanulmányokkal is. A Rendőrtiszti Főiskolát végzett szakember a főiskolai oktatással elérhető szinten *befejezett szakember mint rendőr* és lehetősége van a folytatásra mint *jogásznak*.

A jogi felsőoktatás körében végzett vizsgálódások — elsősorban a munkáltatók ezirányú megnyilvánulásai — azt is feltárták, hogy bizonyos államigazgatási munkakörök jogi egyetemi végzettséghez való kötése maximalizmus. Ennek elkerülése érdekében lépések történtek olyan államigazgatási oktatási intézmény kialakítására, amelyben — elsősorban a tanácsi munkára, államigazgatási, hatósági, intézményirányítási munkára — alapos kiképzést kapnak az apparátus vezetői és beosztott dolgozói anélkül, hogy a jogi egyetemet elvégezték volna. Ilyen szakemberek kiképzése végett létrehozták a Tanácsakadémiát, amely egyidőben *befejezettséget* jelentett az államigazgatási tevékenységhez szükséges tanulmányokban és könnyebb *lehetőséget* (felvételi vizsga nélkül lehetett bejutni az egyetem magasabb évfolyamára) jogi egyetemi tanulmányok folytatására. Később a tanácsakadémiai végzettség már nem volt elegendő az egyetemre jutáshoz, és alighanem a színvonal sem ütötte meg azt a mértéket, amelynek alapján azt lehetett volna mondani, hogy az ott végzettek korszerű és elegendő kiképzést kaptak az államigazgatási, tanácsi munkára. Nem kétséges, hogy az államigazgatási funkciók jelentős részét, csak felsőfokú végzettséggel rendelkező, de nem feltétlenül jogi egyetemet végzett szakemberekkel lehet betölteni. Ez a felismerés vezetett az *Államigazgatási Főiskola* megalakításához. Az Államigazgatási Főiskola képzési célja és tervei reményt nyújtanak arra, hogy *főiskolai szintű* szak- és általános műveltséggel rendelkező káderekkel gazdagodik az államigazgatás. Az Államigazgatási Főiskolán végzett hallgatóknak a szorosan vett államigazgatási tevékenységről többet kell tudniuk, mint akik a jogi egyetemet elvégezték. Többet tudnak az államigazgatási munkáról, de kevesebb ismeretük lesz e munka háttéréről. Éppen azért az Államigazgatási Főiskolának a továbblépés lehetőségét is biztosítania kell azzal, hogy egyesek a főiskola befejezése után, vagy bizonyos gyakorlati idő után a szükséghez képest, az egyetemre is bejussanak és megszerezzék az egyetemi jogi végzettséget.

Valószínű, hogy a *gazdálkodó szervezeteknél tevékenykedő jogászok egy része is túlképzett ahhoz a feladathoz képest, amelyet ott el kell látni.*

A többszintű jogi-igazgatási képzésről való gondolkodás során — hipotézisként — felmerült egy olyan *főiskolai szintű jogi-igazgatási képzés lehetősége és szükségessége, amely a gazdaságirányítás bizonyos posztjaira, illetőleg a gazdálkodó szervek számára képezhetne, az egyetemi szintnél alacsonyabb, igazgatási-jogi felkészültségű, de a gazdasággal, — a gazdálkodással közvetlen kapcsolatban levő tudományokból is alaposan kiművelt, a gyakorlatias tevékenységre felkészült jogi-igazgatási szakembereket.*

A hipotézis igazolása, vagy megdöntése érdekében — egy erre irányuló megbízás alapján — felmérést végeztünk állami vállalatoknál és a pénzügyintézeteknél. 200 vállalat és 20 bank, ill. bankfiók válaszolt leveleinkre. Az érkezett válaszokból lényegében azt igyekeztünk megtudni, hogy a megkérdezettek véleménye szerint:

a) vannak-e a vállalatnál, pénzügyintézeteknél, a gazdaságirányításban, a pénzügyi- és vám szerveknél olyan dolgozók, akiknek — a rájuk bízott feladatok ellátásához — jogi-igazgatási felkészültségre volna szükségük, ami azonban ez idő szerint hiányzik, vagy nem megfelelő értékű,

b) miféleképpen képzelik a vállalatok, pénzügyintézetek (irányító szervek) ezeknek a kádereknek jogi-igazgatási kiképzését,

c) az egyetemet végzett jogászokat olyan munkakörben foglalkoztatják-e mindegyütt, ahol az egyetemi jogi-igazgatási végzettségre szükség van, vagy olyan munkaterületeken is, ahol nincs szükség,

d) megoldást jelentene-e a vállalatok, pénzüzetek számára egy gazdasági-jogi-igazgatási főiskola létesítése, amely jogi-igazgatási vállalati, pénzüzeti, irányító szerve szakembereket képezne.

A válaszokból egyértelműen kitűnt, hogy mind a vállalatoknál, mind a pénzüzeteknél *vannak olyan munkakörök, amelyeket erős gazdasági töltésű jogi és igazgatási ismereteket nyújtó felsőfokú, de nem egyetemi jellegű tanintézetekben végzett szakemberekkel lehetne és kellene betölteni.* A vállalatoknál ilyen szakemberek kellenének, a beruházást, kisajátítást lebonyolító szervezeti egységeknél, a vállalati igazgatás, a koordinálás és a tervezés területén.

Egyes szállítási, vállalkozási szerződések megkötése, a szerződéskötés előkészítése sem mindig az egyetemen végzett jogász feladata, ugyanez vonatkozik a kisebb jelentőségű jogvitás ügyek intézésére. Vállalata válogatja; ilyen szakember kellene hitelszerződések megkötéséhez, kártérítési ügyek intézésére. Az ilyen végzettségűek szabadalmi ügyvivők, forgalmi beruházók lehetnének, kül- és belföldi tárgyalásokat bonyolíthatnának, gyakorta a peren kívüli igényérvényesítést is el tudnák látni. A vállalatok szerint szükség lenne ilyen szakemberekre a szociálpolitikai osztályokon (elsősorban a munkáslakásépítési ügyek intézésében). Azok, akik az adóügyekkel, a hitelkérelmek elbírálásával, a belső ellenőrzéssel, a beruházási ügyintézésel, a vállalati munkaügyekkel, a munkaerő-gazdálkodással, a beruházások előkészítésével, egyes munkaterületek cél- és komplex vizsgálatával, a kollektív szerződések előkészítésével és érvényesülésének ellenőrzésével foglalkoznak, továbbá a rendszerek, nemkülönben a vállalati igazgatás szervezésével, irányításával elfoglaltak, a gazdaság, a gazdálkodás igényeit kielégítő gazdasági-jogi-igazgatási felsőfokú képzettség birtokában komplexebb munkát végezhetnének. A bank- és a banktevékenységgel összefüggő területeken a blanketták elterjedése – számos esetben feleslegessé teszi a jogi tudatosságot – (pl. áruvásárlási, személyi-kölcsönszerződések megkötése). Az OTP alkalmazottak fogalma sincs a hitel, a kezesség, a zálogjog bonyolult szabályairól, de biztosan mozog, amíg minden megy a „blanketta szerint”, mégis az a véleménye az ügyekben jártas számos vezetőnek, hogy gyakran azért kerekednek bonyolult jogi ügyek, mert az ügyintéző nem ismeri fel – kellő jogi tudás hiányában – a fenyegető veszedelemeket. Kevesebb gond lenne a pénzüzetek beruházásában épülő lakásokkal, ha a beruházások előkészítői értenének a joghoz, de a lakásszavatossági ügyek rendezéséhez sem ártana jogi képzettség ügyintézői szinten sem. A Pénzügyminisztérium véleménye szerint egyes hitelügyi, beruházói, szabálysértési, vám, ill. adószakterületen szükség lenne, s egyben megfelelő szintet is jelentene olyan szakemberek foglalkoztatása, akik csak egyes jogágakat tanulmányoztak behatóan, ill. egyes jogágazatok részterületeit ismerik, de azt alaposan (pl. a polgári jogot, azon belül a szerződési vagy a hiteljogot, a kártérítést, vagy a biztosítást, esetleg a vámjogot, az államigazgatási jogot, a büntetőjogot, vagy az adójogot). Hasonló ismeretekre lenne szükség, de ennyi elég is lenne azoknak – és ez egybehangzó, a banki szervezettől (OTP) beérkezett javaslatokkal – akiket a pénzüzetek, a tanácsai és lakás-beruházások területén ügyintézőkként foglalkoztatnak, továbbá a Vám- és Pénzügyőrségi, a szabálysértési ügyintézőknek, nyomozóknak, ill. adóügyintézőknek, az Állami Biztonságnál dolgozó gépjárműkár-rendezőknak és egyéb kárrendezőknak, a külkereskedelmi bank egyes ügyintézőinek. Jelenleg a PM területén 400–500 fő dolgozik egyetemi végzettséget nem igénylő, de a feladatok jobb ellátása érdekében bizonyos jogi ismereteket megkövetelő munkakörökben.

Adva van tehát országosan – hozzávetőleges számítások szerint – 1500–2000 olyan dolgozó, aki „hályogkovácskodik” jogi-igazgatási területen. No nem egészen, mert eddig is folyt bizonyos képzés, amelynek során a szóban forgó személyek bizonyos jogi-igazgatási ismereteket szerezhettek. Miféle módon megy ez a képzés és mit ajánlottak – a felmérés során – a különböző szervek a jövőre nézve? Általánosságban, abból indulnak ki, hogy azoknak a dolgozóknak, akik jogi-igazgatási eszközökkel is operálnak, bizonyos – rendszerint más szakmában szerzett – ismereteik vannak, ha mást nem, szakközépiskolát végeztek, igaz sokan közülük általános gimnáziumot, amely – minthogy a gimnáziumnak más a funkciója – semmilyen szakterületre semmilyen szinten nem készít fel. Külön kategóriát képeznek azok, akiknek felsőfokú, netán egyetemi végzettségük van. A kérdőívekre adott válaszokból az tűnik ki, hogy ezeket a – nem lényegtelen – különbségeket a munkáltatók nemigen veszik figyelembe, amikor a jogot nem végzetek jogi-igazgatási képzését tervezik.

A munkáltatók egyike-másika megelégszik azzal, hogy „házi tanfolyamokon” csupán praktikus ismeretekre oktatja dolgozóit, arra, ami a legszükségesebben tapad a betöltött munkakörhöz (előbb van a munkakör aztán az annak ellátásához szükséges képzés). Mindazonáltal a munkáltatók zöme a saját továbbképzés (jogi-igazgatási képzés) mellett van. A válaszadók egy része vállalati tanfolyamot, annál esetleg magasabb szintű tanfolyamot ajánl megoldásként a középszintű jogi-igazgatási munkakörben dolgozóknak.

Részletesen, a javaslatot tevő 32 vállalat közül:

közgazdasági szakközépiskolát ajánl	2 vállalat
szakszervezeti középfokú tanfolyamot	1 vállalat
egyéb tanfolyamot	8 vállalat
tárcánkénti differenciált tanfolyamot	1 vállalat
esti v. levelező képzést a jogi egyetemen	2 vállalat
a régi jogakadémiához vagy az üzemmérnöki képzéshez hasonló megoldást	1 vállalat
középfiskola utáni 5 éves gyakorlatot követő 1–2 éves képzést	1 vállalat
a Jogi Továbbképző Intézet 2 éves tanfolyamainak látogatását	3 vállalat
a főiskolai jellegű képzést	13 vállalat

Vannak még a vállalati körökből olyan javaslatok is, amelyek szerint: „Helyénvaló lenne az igazgatási csoportvezetők és a kimondottan igazgatási ügyekkel foglalkozó előadók – a jogi egyetemnél alacsonyabb szintű – főiskolai képzésének megvalósítása. Erre jó megoldás lenne az Államigazgatási Főiskola, vagy ezzel analóg főiskolai képzés biztosítása.”

A PM-tárca területén (pénzüntézetek, irányító, igazgatási, hatósági szervek) a PM Továbbképző Intézetének szakmai tanfolyamain szerezhettek az egyes munkakörök ellátásához szükséges jogi-igazgatási ismereteket a dolgozók és ezt az oktatási formát ajánlják – legalábbis a pénzüntézetek központjai – (kevésbé a fiókok és más kisebb

egységek) továbbra is megoldásnak. A MNB foglalkozik azzal a gondolattal, hogy a jövőben a Jogi Továbbképző Intézet által, nem jogi képzettségűek részére szervezett továbbképző tanfolyamokat is látogassák azok a munkatársak, akiknek ez a munkájuk jobb elvégzéséhez segítséget nyújt. A tárcsa a gyakorlati jellegű tanfolyami képzés mellett kiemeli, hogy egyes dolgozók jogi továbbképzésében jelentős segítséget nyújthatna a Jogi Továbbképző Intézet elsősorban speciális céltanfolyamok szervezésével – az esetek kisebb hányadánál – jó megoldást jelentene a többszintű jogászképzés bevezetése is, konkrétan *jogi-igazgatási jellegű főiskola* szervezése.

A kép tehát elég sokszínű. Vajon meg kell-e tartani az egész palettát, vagy törölni kell belőle? Vajon az legyen ez az uralkodó szín, ami eddig volt, vagy helyette mást kell a vászonra dominálónak festeni? Alighanem a színek maradhatnak csak azt kell velük festeni, amit hűen kifejezhetnek, ám az arányokon változtatni kell.

Interjúalanyaink tudatosan vagy öntudatlanul elhanyagolnak két fontos megkülönböztetést; azt nevezetesen, hogy:

- nem egyformák a – jogi-igazgatási munkára kiképzendő – dolgozók, továbbá
- nem egyforma céllal történik ez a képzés (persze a tanfolyamok között vannak nem is lényeges különbségek) ennél fogva nem lehet a módszer sem azonos.

A kiindulópont leginkább az, hogy: adva van egy dolgozó, akinek valamilyen szakképzettsége már van. Feladatköréhez tartozik azonban bizonyos jogi-igazgatási feladatok ellátása is. Ha az utóbbi feladat mellékes, *elég a tanfolyam*, ha az alapképzettséghez képest – a jogi-igazgatási tevékenység a fő oldala a munkának a *tanfolyami forma nem igen elég*. A tanfolyamokon – hisz azok mindig rövidek is, rövidebbek egy-egy főiskolai vagy egyetemi szemeszternél – legfeljebb a tevékenységhez szorosan tapadó ismereteket lehet összeszedni az alapkérdéseket, az összefüggések felfedezését lehetővé tevő gondolkodásmódot elsajátítani nem igen. *Ezért ha van létjogosultsága a gazdasági életben az egyetemet végzett jogászoknál alacsonyabb képzettségű jogi-igazgatási szakembereknek, ha szükség van ilyen többé-kevésbé új típusú vállalati-jogi-igazgatási szakemberekre, akkor azokat nem tanfolyamon, hanem iskolarendszerű főiskolán kell képezni.*

Azok a munkavállalók, akiknek bizonyos jogi-igazgatási ismeretekre szükségük van, előképzettségük szempontjából sem egyformák. Vannak közöttük, akik felsőfokú tanintézetekben végeztek, míg mások legfeljebb érettségivel rendelkeznek. Azoknak, akik egyetemet, főiskolát jártak – bármilyen egyetemről, főiskoláról legyen is szó – olyan sehol máshol ki nem alakuló tulajdonságai fejlődnek ki, amelyek alapján tanfolyami úton is képesek más tudományokat legalább főiskolai szinten elsajátítani, a csak középiskolát végzettek ellenben – akiknek agyát, gondolkodásmódját nem csiszolta élesebbre, befogadóképessébbre egyetem vagy főiskola – a tanfolyammal nem sokáig jutnak. A pénzügyintézeteknél fennálló állapotokra nézve érdekes ellentmondás fedezhető fel a vezető szervek és a dolgozók felfogása között, abban a kérdésben, hogy van-e jogi-igazgatási képzés a különböző házi tanfolyamokon. A vezetőszervek azt állítják, hogy „futnak” jogi-igazgatási témák is a továbbképzés (képzés) során, a középiskolai szinten tanulmányaikat befejezett munkavállalók viszont „ezt nem veszik észre”. Mindkét „félnek” igaza van. Vannak jogi-igazgatási témakörök beiktatva, de nem folyik alapozás, jogi-igazgatási gondolkodásra nevelés. Egy-egy téma „bedobásával” talán el lehet érni, hogy a tanfolyam résztvevője – szinte öntudatlanul – elsajátítson egyes „fogásokat”, amelyeket prakticista módon saját munkája körében talán alkalmazni is tud, de nem tanul meg

„jogiul-igazgatásiul” gondolkodni. Főiskolai szintű ismereteket középiskolai végzettség után – kevés kivétellel – csak rendszeres iskolarendszerű tanulmányok folytatásával lehet megszerezni.

Megállapítható, hogy: a tanfolyami képzés egyes tevékenységi körökhöz, egyes munkavállalók számára kevés. A gondolatot továbbfolytatva azt is konstatálhatjuk, hogy a jelenlegi képzési formák között „nem áll elő” az a jogi-igazgatási szakember, aki ezt a munkát élethivatásának tekinti, aki képes számos feladatot megoldani, azokon a területeken, melyeken jogi-igazgatási szakismeretekre az egyetemet végzett jogászoknál alacsonyabb szinten szükség van.

Mind a vállalatoknál, mind a pénzintézeteknél, ill. más irányítói és gazdálkodó szervek körében, hatósági, intézményirányítási feladatokat is ellátó szervezetekben „pazarló gazdálkodást” folytatnak az egyetemi diplomával rendelkező jogászokkal. Már volt szó arról, hogy még a vállalati jogi osztályokon sem lenne szükséges minden dolgozónak a jogi egyetemi végzettség, még inkább áll ez azokra a más munkakörökre, amelyekben jogászt foglalkoztatnak.

Ezúttal részletes felsorolás helyett csak a tapasztalatok összegezését adjuk.

A vizsgált vállalatoknál (trösztöknél) 579 jogász dolgozik. Kifejezetten jogi munkát végez (jogi előadó, jogtanácsos, jogi osztályvezető) 446 fő, 77%. Egyéb, tehát nem kifejezetten jogi munkát végez 133 fő, 23%. Az érintett vállalatok 25%-a foglalkoztat másodállásban, illetőleg mellékfoglalkozásban jogászt, összesen 74-et. Ezek közül 13 nyugdíjas. Van olyan vállalat is a válaszadók között, ahol 25 jogász dolgozik különféle munkakörökben, holott a vállalatnak csak két *igazi* jogászra lenne szüksége. Érdekeségként megemlítjük, hogy a megkérdezett vállalatok között volt olyan is, amelyikben több mint 15 jogász dolgozik nem eredeti munkakörében, a jogi jellegű feladatokat pedig nagyjából a jogi képzés nélküli dolgozók végzik el.

Nem állítjuk azonban, hogy a nem tipikusan jogi-igazgatási munkakörökben, ahol ma a vállalatok jogászt foglalkoztatnak, nincs szükség jogi-igazgatási ismeretekre, de azt igen, *hogy nem annyira és nem olyanra, amilyet az egyetem nyújt*. A megkérdezett vállalatok egy része maga is belátja, hogy a gazdálkodó szervezeteknél több munkakörben foglalkoztatnak jogászt, ahova nem diplomás jogász is jó lenne. Szerintük munkamegosztást kellene alkalmazni a jogász és az ilyen feladatokat ellátó alacsonyabb beosztású jogi-igazgatási dolgozók között.

Hasonló tapasztalatokat szereztünk a pénzintézetek, ill. a pénzügyi-vám szerveknél történő puhatolódzás során is. A vizsgálódás eredményeit összefoglaló résztanulmány szerint, a MNB az optimálisan szükséges jogász-létszám mintegy *háromszorosát* foglalkoztathatja. Olyan munkaköröket is jogász lát el, amelyek nem igényelnek jogi, egyetemi végzettséget – bár bizonyos jogi-igazgatási felkészültséget, de méginkább gazdasági, pénzügyi ismeretet meg kell kívánni. Az OTP megyei igazgatóságain helyenként *3–5 jogász is* működik. Kellene-e ennyi, ha a beruházó, a szavatossági problémákkal bajlódo ügyintézőknek alaposabb jogi tudása lenne? Az egész pénzügyi tárca területén *100 olyan munkakör van*, amelyet képesítési előírás hiányában is egyetemet végzett jogással töltenek be. Ebből kb. 70 fő különböző pénzintézeteknél vezetői beosztásban dolgozik. E vezetői munkakörökben a képesítési előírások felsőfokú iskolai végzettséget – de nem feltétlenül jogi egyetemet – írnak elő.

A további kb. 30 jogászt, hitelügyi, beruházói, szabálysértési, vám, ill. adóterületen foglalkoztatják — holott mint erről már szó volt — itt részleges jogismeret is elegendő lenne. A pénzügyi intézményekben összesen mintegy 40–50 olyan munkakör van, amelyeket jelenleg főiskolai szintű jogi képzés hiányában, egyetemet végzett jogászokkal kell betölteni. Ezért nincs aztán néha egyetemi végzettségű jogász ott sem, ahol szükség volna rá.

Számos munkakör egyetemet végzett jogással való betöltése egy jelenség téves interpretálásából fakad. Kétségtelen, hogy a szocialista társadalomban egyre növekszik a jog szerepe a gazdasági életben. A tervek, a gazdasági szabályozók normatív formában jelennek meg, a vállalatok legkülönbözőbb kapcsolatait a szerződés közvetíti, a pénzügyi intézetek is ennek a jogintézménynek a segítségével nyújtanak hitelt és értékesítenek saját beruházásban épült lakásokat. Megérett az idő arra is, hogy a vállalatok belső szervezetét szilárd jogi alapokra helyezzék. A szövetkezetekre és más gazdálkodó szervezetekre szintén állnak az elmondottak. A jog „terjeszkedése” azonban *nem jelenti azt, hogy ahol a jog megjelenik, ott mindenütt totalitásban funkcionál.* Gyakorta csak egyes jogágaknak, ill. azok egyes részeinek ismeretére volna csupán szüksége a „jogi” szakembereknek, minthogy a jog csak „korlátozottan”, „részlegesen” terjeszkedik bizonyos terektümonokon, mégis ahol valamiféle jogi tudás kell, oda egyetemi végzettségű jogászt alkalmaznak. Mindez pedig két okból van így. Egyrészt azért, mert nincs eléggé megvilágítva az a tény, hogy a jog szerepének kétségkívüli növekedése *nem jelenti az összes, vagy az összes lényeges jogágazat behatolását egy-egy területre, hanem csak egyes szabályok intervencióját, tehát nem kell jogtudornak lenni a jogalkalmazónak sem,* másrészt mert országunkban csak egyfajta joghoz érdemben értő szakemberkategória van, az *egyetemet végzett jogász, választék tehát tulajdonképpen nincs.*

Azoknak akik ezt a helyzetet felismerték, kettős feladatuk van; egyfelöl a felismerés elterjesztése, másfelöl azon való szorgoskodás, hogy képződjék főiskolai szinten megfelelő jogi-igazgatási szakembergárda a szorosan vett gazdasági, gazdálkodási, gazdaságirányítási tevékenységet kifejtő szervezetek számára. Ezáltal elérhető lesz, hogy egyetemet végzett jogászt csak olyan helyen alkalmazzanak, ahol — többé-kevésbé — komplex jogi-igazgatási felkészültségre, vagy igen magas színvonalú jogi specialistákra van szükség. A jogi karok elitképző intézményekké válhatnak és megszabadulhatnak attól a fertelmesen sok ide nem való embertől, akik minthogy — a mai értelemben felfogott — jogászszükséglet nagy, gyengécske eredményekkel elvégzik az egyetemet és utána sokan közülük elkallódnak a *valóságos* jogászszükséglet kielégítése szempontjából. A képzés az egyetemen elmélyültebb, színvonalasabb, tudománycentrikusabb lehet, az ide való hallgatókkal — elsősorban a nappali tagozaton — intenzíven lehet foglalkozni, ennek folytán a minőség javul, az oktatók pedig mentesülnek olyan tehertől, amelyet már ma is csak a minőség romlása mellett viselnek el.

Egy *gazdasági töltésű jogi főiskolának a felállítása* megkímélné a vállalatokat attól, hogy jogászként fizessék azokat akik csak alacsonyabb rendű jogi munkát végeznek, megfordítva nagyobb tekintélyt biztosíthatnának erkölcsi és anyagi megbecsülésben is kifejezve, a valóban érdemi munkát végző és a jelenleginél kisebb számú jogtanácsosnak. A gyakorlati munkában az is kitűnne, hogy az alacsonyabb jogi beosztásban levők közül kik azok, akik többre hivatottak. Ők jelentős vállalati támogatással az egyetem esti vagy levelező tagozatán megszerezhetnék a jogi diplomát is.

Sajátos a helyzete azoknak a tanácsosoknak és más államigazgatási szerveknél dolgozó *nem jogi diplomával rendelkező alkalmazottaknak, akik igazgatási, hatósági, intézményirányítási tevékenységet fejtenek ki.* Az általuk betöltött állásokban elsősorban *nem jogi alapképzettségre van szükség.* Kétségtelen azonban, hogy *bizonyos szintű jogi-igazgatási tudományokban is művelniük kell magukat.* Az igazgatási, hatósági, intézményirányítási területen tevékenykedők jogi-igazgatási kiképzése ez ideig vagy akként történt, hogy egyesek közülük az állam- és jogtudományi karok esti vagy levelező tagozataira iratkoztak, másoknál viszont megelégedtek bizonyos államigazgatási minimummal. Az első esetben alighanem *túlképzés,* a másodikban biztosan *alulképzés* történt. A két megoldás helyett teljesen, vagy túlnyomórészt egy harmadik utat kellene találni. Kár az egyetemek jogi karain négy-öt esztendő, vagy annál is többet eltölteni és második diplomát szerezni. A második diploma helyett *második kiegészítő szakértelemre* kell szert tenni. Ennek útja a diploma utáni *jogi képzés lehet,* amelyet tanfolyam formában a végzettséget igazolva, és azt valamiféle elnevezéssel is kifejezésre juttatva ma a Jogi Továbbképző Intézet, később esetleg az Államigazgatási Főiskola szervezhetne. E tanfolyamokon elegendő tudást lehetne felszedni. Kevesebb lenne a munkaidőkiesés. A tanfolyam végén tett vizsgák honorálásaként fizetésemelés, vagy magasabb kulcsszámba való sorolás, meg az elnevezés is kifejezésre juttathatná, hogy az államigazgatási tevékenységben is jártas olyan szakemberrel van dolgunk, aki bizonyos állások betöltésénél másokat megelőzhet.

A szocialista állami, gazdasági és társadalmi berendezkedés demokratizmusa, és a társadalmi mobilitás jut kifejezésre abban, hogy a legkülönbözőbb képzettségű embereket politikai, emberi és vezető képességeikre tekintettel közfunkciókra választják meg, illetőleg nevezik ki. Az ilyen megtiszteltetés kit fiatal korában, kit érettebb korban ér. Különösen az élemedettebb korban látszik kézenfekvőnek az a megoldás, hogy amennyiben erre a funkcionáriusnak, vezetőnek szüksége van, ne az egyetemen fejlessze jogi-igazgatási tudását, hanem a Vezetőképző Intézet tanfolyamain kívül speciális jogi-igazgatási tanfolyamokon, amelyeket ugyancsak a továbbképző intézetben lehet lebonyolítani.

A joggal és igazgatási tevékenységgel ma sokkal többen foglalkoznak állandóan vagy eseti jelleggel olyanok is, akik nem jogászok és nem jogi-igazgatási munkakörben dolgoznak. Elegendő, ha a különböző párt, KISZ, szakszervezeti és nőmozgalmi aktivistákat említjük, nem is beszélve a szövetkezetekben szervezett döntőbizottságokról és számos munkáltatói jogot gyakorló nem jogász szakemberről. Ők ugyan a nehezebb jogi problémákkal biztosan a jogászt keresik fel — és továbbra is ezt kell tenniük — nem árt azonban, ha a tevékenység jogi-igazgatási alapjaival megismerkednek. Erre megint a továbbképzés keretében kerülhet sor.

Hazánk KGST tagsága a külkereskedelem továbbá nemzetközi kooperáció jelentősége a Magyar Népköztársaságban involválja az Intézet *nemzetközi továbbképzési* tevékenységét is. Lehetőség nyílik olyan rövid tanfolyamok szervezésére, amelyeken mind a hallgatóság, mind az előadók jelentős része külföldi állampolgár. Az 1978 nyarán rendezett első ilyen tanfolyam sikere az ilyen irányú tevékenység további szélesítésére buzdít.

3. A permanens művelődés körébe sorolható lépcsőzetes jogászképzés és mások jogi képzésének lebonyolításában a Jogi Továbbképző Intézet szerepét a fent vázolt körülmények determinálják. Az Intézetnek kell ellátnia — ma még csak egyes területeken — de ha ésszerűen, célszerűen szervezzük a továbbképzést, biztosítva a megfelelő szakértelmet az

oktatásban és szervezettséget a lebonyolításban, ideértve a vizsgamódszerek megújítását is, a *szakvizsgákra előkészítést*. A szakvizsgával rendelkező jogászok — mint erről már szó volt — lényegében egy bizonyos fajta tipikus *jogászai foglalkozásra általában felkészített* emberek. Az egyes foglalkozásokon belüli tevékenység sokrétűsége elengedhetetlenné teszi a *szakvizsga utáni specialista képzést*. Ennek indoklásául elég lesz ha utalunk arra, hogy a tanácsi apparátusban munkálkodó jogász konkrét tevékenysége egészen másfajta tevékenység aszerint, hogy a jogász a titkárságon dolgozik-e vagy valamelyik szakosztályban. Jogtanácsosi vizsga után valaki szövetkezethez — már az sem mindegy, hogy milyen szövetkezethez — ipari, szolgáltató, kereskedelmi vállalathoz kerülhet. Biztos az, hogy a szakvizsga után senki sem lesz fuvarjogi, szövetkezeti, vagy éppen szerzői jogvédelmet teljes fegyverzetben ellátó specialista. A specializáció a szakvizsga utáni feladat a Jogi Továbbképző Intézet keretein belül. A lépcsőzetes jogászképzés kiépítése után az alacsonyabb grádust befejezett szakemberek egy része az egyetemen folytatja művelődési igénye alapján saját elhatározásából, vagy a munkáltató delegálása alapján tanulmányait. Más részük nem kerül az egyetemre. A permanens továbbhaladás azonban rájuk nézve is kötelező. Hol történjék az ilyen szakemberek továbbképzése? Azt hiszem, meg kell osztani a továbbképzést aszerint, hogy annak tárgya az *alapképzettséget nyújtó főiskola profiljába* tartozik-e, avagy az *általánosabb igazgatási jogi műveltséget nyújtó továbbképző intézet profiljába*. A Rendőrtiszti Főiskolán végzetek rendőri továbbképzése az ott szervezett továbbképzés keretei között folyhat, az Államigazgatási Főiskolát végzettké, a főiskola profiljába tartozó és kellő tudományos alapossággal művelt szakterületeken, a főiskola által szervezett továbbképzésben, a netán létrehozandó gazdasági aspektusú jogi főiskolát végzettké ennek a főiskolának a keretei között. De ha a rendőrtisztnak jogi és általános jogi-igazgatási, avagy az egyetemen művelt más tudományágakból meríthető továbbképzésre van szüksége, akkor a Jogi Továbbképző Intézet szervezzen számára tanfolyamokat (ez már így is van). Ha az Államigazgatási Főiskolát vagy a Gazdasági Jogi Főiskolát végzett szakemberrel szemben támasztottak hasonló igényeket, akkor az ilyen tanfolyamokat ne a főiskola, hanem a Jogi Továbbképző Intézet szervezze. A jelenlegi helyzetben az volna a kívánatos (a rendőri szaktovábbképzés kivételével), ha minden továbbképző tanfolyamot az Intézet venne kézbe, koordinálva tevékenységét a szóban forgó főiskolákkal egészen odáig, hogy az ott dolgozó tanárok segítségét és a technikai eszközöket is igénybe venné. A vázlatosan előadottak képeznék az Intézet feladatait, a jogi-igazgatási szakemberek továbbképzésében.

A nem jogász diplomás, de igazgatási intézményirányítási, hatósági tevékenységet végzők „második szakértelmének” megszerzése is az Intézet keretében biztosított tanfolyamokon volna ez idő szerint lehetséges, de foglalkoznunk kell a „hirtelen lett” funkcionáriusokkal, aktivistákkal megfelelő tematikájú rövid tanfolyamokon, végezetül fejlesztjük külkapcsolatainkat is.

II. A továbbképzés jövője, az Intézet jövője

4. Az alap- és a továbbképzés egysége
5. Szervezeti megoldások — az érdemibb munka feltételei
4. Átterve az Intézet jövőendő feladatainak és arculatának kialakítását célzó általános tervek — mint az korábban ígértük — az egyetemi oktatással is kell röviden foglalkozni.

Ahhoz, hogy a permanens képzés megvalósulhasson, bizonyos szemléletváltozás szükséges az egyetemi képzés célját és módszerét illetően is. Határozottan le kell szögezni, hogy az egyetem feladata az alapképzés. Egyszerűbben fogalmazva, az egyetem *tanítson kevesebb tárgyat, de az eddiginél mélyebben*. Nem kell mégcsak annak a látszatára sem törekedni, hogy az egyetem az alapképzéssel minden tekintetben befejezettséget jelent, befejezett képzést ad, ellenkezőleg feltételezi a – elsősorban egyetemi keretek között megvalósuló – rendszeres továbbképzést. Ennek az elvnek a gyakorlati megvalósítása érdekében:

a) csökkenteni kell az egyetemen oktatott tárgyak számát, tudomásul véve, hogy bizonyos dolgok megismertetése nem az alapképzésre, hanem a továbbképzésre tartozik. Amíg az egyetemi jogi továbbképző intézetet létre nem hozták, indokoltnak, bár aligha megvalósíthatónak tartottuk azt a törekvést, hogy az egyetemi alapképzés fogja át a jog és a jogtudomány egész területét és ennek érdekében a karok ágazati tárgyakat és sok speciális kollégiumot hirdessenek, továbbá azt is, hogy e tárgyak keretében meg anélkül is az alapképzéssel egyidőben specializációra törekedjenek. Megjegyzendő, hogy az ágazati képzés maximális igényeinek a kielégítését a budapesti karon kívül meg sem tudták közelíteni elsősorban az oktatásra vállalkozó specialisták hiányában.

b) csökkenteni kell a megtanulandó *tananyagot* (szöveget)

c) a lényeges részeket mélyszélességben kell feltárni, folyamatosan számon kérve az egész év folyamán az előadások, a tankönyvek és a kötelező irodalom ismeretét,

d) a fő tárgyak keretein belül erősíteni kell a kapcsolatot a gyakorlattal, meg kell szervezni az eddiginél jobban, hogy minden tantárgyból egyaránt legyenek elméleti és gyakorlati órák, amelyeket azonban *ne válasszon el egymástól kínai fal*. Közelebbről az *előadásokon legyen több a gyakorlati példa* a gyakorlatokon *nagyobb az elméleti igényesség*.

e) a jelenlegi jegyzetek, tankönyvek szövegét alaposan meg kell rostálni, sok bennük a fölösleges rész, a szükséges részekben pedig sok a fölösleges apróság. Átfedéseket találunk, ami zavarja a hallgatót, mert más köntösben ugyanazok a gondolatok jelennek meg, ami az anyag luciditását elhomályosítja.

f) a megmaradt tárgyak körében határozottan és minden szükséges alkalommal *utalni kell azokra a különleges ismeretekre*, amelyek az egyetemen az alapképzés során nem taníthatók meg, de bizonyos munkahelyeken ezekre szükség lesz és fel kell hívni arra is a figyelmet, hogy igazi szakemberré csak az válhat, aki a munkakörének megfelelő részismereteket alaposan elsajátítja a továbbképzés során.

g) Egységes tantervet kell kidolgozni az alapképzést nyújtó egyetemi oktatás és a továbbképzés számára. E tantervnek határozottan kifejezésre kell juttatnia, hogy a továbbképzés a folyamatos képzés egyik fázisa, amelyben a tipikus jogász foglalkozásokra, illetőleg jogász tevékenységre készítenek fel. Az egységes tantervnek kell biztosítania, *hogy ne a véletlentől függjön „mi megy a továbbképzésben”*, hanem a továbbképzés kapcsolódjék az alapképzéshez, azt kiegészítse, továbbfejlessze, figyelemmel az egyének és munkáltatók igényeire.

A felnőttoktatást nem lehet egyszerűen a meglévő rendszerekre ráépíteni, hanem olyan koordináltságra van szükség, amelynek értelmében az iskolában megkezdett tanulás a későbbi tanulás részét képezi, megfordítva a továbbképzés logikusan kapcsolódjék az alapképzéshez.

5. Az ilyen értelemben felfogott továbbképzés gazdája csak az egyetem, illetőleg egyetemi intézet lehet. Az egyetemnek, illetőleg az egyetemi intézetnek kell a továbbkép-

zés gerincfeladatait lebonyolítani és koordináló szerepet is kell vállalnia ezen a területen. Külföldi tapasztalatok tömegét sorakoztathatnánk fel annak bizonyítására, hogy a fejlett szocialista és kapitalista országokban egyaránt az egyetem, illetőleg egyetemi intézet integrálja a továbbképzés különböző formáit. Szovjet, csehszlovák, német, belga és más külső országok tapasztalatait igen alkalmasan foglalja össze egy a Felsőoktatási Pedagógiai Kutató Központ által kiadott tanulmánykötet,² amelyre – hogy az olvasnivalót itt ne nagyon szaporítsuk – csak felhívjuk a figyelmet.

Ha a külföldi tapasztalatokat követni lehet, és egyre erősödik az a meggyőződés, hogy ezen a téren követni kell, akkor az egyetemre integrált továbbképzés megvalósításának érdekében

a) lényegében meg kell szüntetni minden olyan továbbképzést, vagy csak annak hitt formát, amelyet nem az egyetem, illetőleg nem az egyetemi intézet szervez, illetőleg koordinál,

b) legelőször is a különböző társadalmi szervezeteket kell felmenteni (itt elsősorban a MJSZ-ről van szó) olyan oktatás-szervezési és oktatási terhek viselésétől, amelyek nem tartozhatnak a profiljukba,

c) abba kell hagyni a munkáltatók által „házipados lebonyolításban” folytatott áram rendszeresnek és iskolás-szerűnek feltüntetett továbbképzést, mind a szakvizsgára való felkészítés, mind a specializációs képzés területén.

Alighanem igen sokba kerülnek – és talán nem is eléggé hatékonyak – azok a gomba módra elszaporodott saját továbbképzési intézetek, amelyekhez ma már Magyarországon minden valamire való szervezet renoméja érdekében ragaszkodni kíván. El kellene hinni, hogy nincs annyi tudós, jól felkészült, a gyakorlati tapasztalatokat elméletileg is általánosítani képes előadó, konzultációvezető, amennyi a különböző mini továbbképzőintézetekben katedrához jut. Nem kellene természetesen ezeket a többé-kevésbé elegáns – nem egyszer nagy költséggel felépített, vagy restaurált – oktatási központokat lebontani és az ott dolgozókat szélnék eresztetni, de számuk lényegesen csökkenthető, a bennük folyó továbbképzés, oktatás nagyobb egységekben koncentrálható. Alapvető követelményként kellene kimondani, hogy tevékenységüket a szakirányító szerveken kívül (minisztériumok, főhatóságok, egyéb országos hivatalok) illetőleg azokkal szoros együttműködésben, a szakma területére eső részben a Jogi Továbbképző Intézet, illetőleg más egyetemi típusú továbbképző intézetek koordinálják. Jobb lesz korábban mint későbbben rádöbbsen arra, hogy kis országunkban e területen is takarékoskodni kell a pénzzel, a szellemi kapacitással, biztosítva természetesen azt, hogy a helyi jó kezdeményezések megfelelő kanálisokon összegyűjtve országos folyamattá duzzadhassanak.

Le kell számolni azzal a téves tudattal és törekvéssel, hogy az intézkedni, jogot alkotni és jogot alkalmazni képes szervezet egyúttal hatékonyan képes a továbbképző tanfolyamokat is megszervezni és színvonalasan lebonyolítani. A munkamegosztásban már régen kialakult egy olyan, más tevékenységektől elkülönült önálló tevékenység, mint a továbbképzés szervezése és lebonyolítása. A szervezés – az igények messzemenő kipuha-

² Kilenc európai ország felsőoktatási struktúrája. Tanulmánykötet I–II. Felsőoktatási Pedagógiai Kutató Központ kiadványa Bp. 1977. I. 167. oldal Franciaország, I. 130–131. oldal Csehszlovákia, I. kötet 294–295. oldal Anglia, I. kötet 239. oldal Lengyelország, I. kötet 294–295. oldal Anglia. A Leningrádi Technológiai Intézetek professzorainak javaslata I. kötet 164. oldal.

tolása és figyelembevétele mellett — az ilyen célra szakalkalmazottakat foglalkoztató, a megfelelő szellemi kapacitást biztosítani képes, az alap- és a továbbképzés összhangját szem előtt tartó, erre a célra létrehozott egyetemi továbbképző intézetek feladata.

Az alapképzés és a továbbképzés szerves egységének megértésétől, az egységesen magas színvonalra való törekvéstől, a megfelelő szellemi kapacitás felkutatásától és tömörítésétől függ a továbbképzés sorsa egyáltalán és ezen belül a jogász, illetőleg a jogi továbbképzés sorsa is. Ha a partikularizmus eluralkodik és a provincializmus ránő az egységes elképzelések fejére, káosz keletkezik — ennek bizonyos jelei már most is látszanak — megfordítva, ha a továbbképzési tevékenység zöme a továbbképzéssel hivatásszerűen foglalkozó egyetemi típusú továbbképző intézetekbe és helyi oktatási központjaikba koncentrálódik, továbbá ha a koordinálás feladatával az ilyen intézményeket bízzák meg, minden bizonnyal tanúi lehetünk majd egy jól szervezett, átfogó, magas színvonalú, a permanens művelődés ügyét, mind a társadalom, mind az egyének céljait szolgáló továbbképzés kibontakozásának.

TUDOMÁNYOS SZEMINÁRIUM A KGST
JOGINTÉZMÉNYEIRŐL
(Budapest, 1978. augusztus 20–27)

HAMZA GÁBOR

Az Eötvös Loránd Tudományegyetem Jogi Továbbképző Intézete 1978. augusztus 20–27. között rendezte meg Nemzetközi Tudományos Szemináriumát a KGST jogintézményeiről. A Nemzetközi Szeminárium tematikáját a szocialista országok gazdasági integrációja, jogi intézményrendszereinek többoldalú áttekintése képezte. A szeminárium célját a KGST-tagországek gazdasági együttműködése kapcsolataiban felmerülő jogi kérdések átfogó, rendszeres, elméleti igényű feldolgozása képezte az e kérdésekkel foglalkozó, valamint az e problémák iránt érdeklődő bel- és külföldi szocialista jogászok magas szintű továbbképzése és ennek révén a KGST jogi munkájának segítése érdekében. A Jogi Továbbképző Intézet a KGST-tagországek nemzetközileg is elismert, kiváló szakembereit kérte fel előadások tartására és az azokat követő viták vezetésére.

A szemináriumot az ELTE részéről Eörsi Gyula egyetemi tanár, rektor, akadémikus nyitotta meg. Sárándi Imre egyetemi tanár, a Jogi Továbbképző Intézet igazgatója Eörsi professzor megnyitóját követően az Intézet nevében üdvözölte a magyar és a külföldi résztvevőket.

Az első előadást F. Enderlein professzor, az NDK potsdam-babelsbergi Állam- és Jogtudományi Akadémiája Külföldi Jogi és Jogösszehasonlító Intézetének ügyvezető igazgatója tartotta „A KGST szerveinek hatásköre és tagság a KGST”-ben címmel. Enderlein professzor előadásában bevezetéképpen a KGST funkcióit és struktúráját, szerveinek együttműködését – ezen belül különös figyelmet fordítva a Végrehajtó Bizottságra, az állandó bizottságokra és a tanácsadó szervekre – elemezte. Ezt követően részletesen foglalkozott az egyes szervek hatáskörével, valamint a közöttük meglevő hatáskörmegosztással. Ebben az összefüggésben fejtette ki az ajánlások, a megszavazott javaslatok és megállapodások kapcsolatát és utalt a Komplex-program elfogadása óta a KGST szervei hatáskörében jelentkező továbbfejlődésre. Végül a KGST tagságát és a nem KGST tagállamok KGST-munkában való részvételének kérdéseit tárgyalta, ellenezve a KGST-n belül tervezett részleges tagság konstrukcióját.

V. Sz. Pozdnyjakov, a Szovjetunió Össz-szövetségi Külkereskedelmi Akadémiájának tanára, az állam- és jogtudományok doktora „A Szovjetunió KGST-tagországekkel való áruforgalmára vonatkozó nemzetközi megállapodások és szerződések” címmel tartott előadást. Az előadás egyrészt az áruforgalommal kapcsolatos éves jegyzőkönyvek közötti kapcsolat kérdéseivel, másrészt a szállítási szerződésekkel foglalkozott. Pozdnyjakov professzor különös figyelmet fordított az éves jegyzőkönyvnek a KGST-országek vállalatai közötti szerződések létrejöttében betöltött szerepére. E témakörhöz kapcsolódóan elemezte az éves jegyzőkönyvek változásának a szerződések vonatkozásában jelentkező

hatását. A továbbiakban részletesen foglalkozott – konkrét példákat is felhozva – a jegyzőkönyvek és azok alapján létrejött megállapodások kapcsolatával.

„A szerződésszegésért való felelősség az Általános Szállítási Feltételek szerint” címmel tartott előadást Szász Iván, a Külkereskedelmi Minisztérium főosztályvezetője, kandidátus. Szász Iván előadásában hangsúlyozta azt a tényt, hogy az Általános Szállítási Feltételek, mint nemzetközileg egységesített jog, felelősségi rendszerét az állandó fejlődés jellemzi. A felelősség ÁSZF-ben szereplő szabályozása meghatározó a KGST integrációban a polgári jogi kapcsolatokat szabályozó más rendelkezések szempontjából is, mivel a többi, a KGST-ben folyó polgári jogi jogegységesítés általában az ÁSZF rendszerét követi. Az 1976. január 1-től hatályos ÁSZF a felelősség kérdéseit már rendszerként tárgyalja, a szerződésszegések legtipikusabb fajtáira kötbér, kártérítés, illetőleg elállás lehetőségét biztosítva. Az előadás részletesen foglalkozott a kötbérfelelősség és a kártérítési felelősség egymáshoz való viszonyával, a fejlődés lehetséges útjaival és azok gazdasági hatásával. Tárgyalta továbbá az állami intézkedések polgári jogi felelősségre való hatását, valamint az ilyen irányú szabályozás lehetőségeit az ÁSZF-ben.

Nagy Tibor az ELTE tanszékvezető egyetemi tanára „A KGST pénzügyi jogintézményei” címmel tartott előadást. Az előadás bevezető részében Nagy Tibor professzor áttekintést nyújtott a nemzetközi pénzügyi jogról vallott legújabb nézetekről és a jogfejlődés tendenciáiról. Hangsúlyozta, hogy erőteljesen alakul az integrációk pénzügyi joga – a szocialista integrációé – nemzetközi és nemzeti szabályozást egyaránt felölel. A KGST lassan pénzügyi integrációként is jellemezhető: saját valuta-elszámolási, adó, költségvetési, bank- és hitelrendszerei joga van, de más pénzügyi jogterületek szabályozása is növekszik. A jelenlegi szabályozás és gyakorlat mellett a transzferábilis rubel közös valuta még nem teljesíti a nemzetközi pénz összes funkcióit, a jogilag szabályozott többoldalú elszámolást az áruforgalom bilateralitása hátráltatja. A közös költségvetés még csak igazgatási jellegű, jelentőségével és szabályozásával a nem vállalati formában működő közös intézmények költségvetése és joga mögött van. Megvalósult a világon elsőként a kötelező multilaterális adószabályozás, a vámunió-vámövezet variánsnak is már látható a jövője. A közös vállalati pénzügyi jog alapkérdéseit tanulmányozni lehet az egyedi szerződések és a Mintaszabályzat egybevetése alapján. A KGST-ben – az előadó véleménye szerint – jelenleg még az elszámolási integrációs pénzügyi jelleg dominál, de a jövő igénye a költségvetési, adó, vám és teljesebb bankrendszeri integrációt is realizáló, a termelési-fejlesztési integrációt szolgáló intenzívebb pénzügyi jogfejlődés.

„A KGST szervezetére és működésére vonatkozó normatív szabályozás” címmel tartott előadást P. Kalensky professzor, a Csehszlovák Tudományos Akadémia Állam- és Jogtudományi Intézetének osztályvezetője. Előadásában hangsúlyozta, hogy a szocialista gazdasági integráció folyamata a tudományos-technikai forradalom objektív természetéhez kapcsolódik és közöttük kölcsönhatás van. A KGST alapvető dokumentumai fejlődésének elemzése kapcsán mutatott rá arra, hogy milyen módon tükröződik a KGST tevékenységének fejlődése a normatív szabályozás körében. Elemezte a KGST tevékenység szervezeti biztosítékait az 1974-es Alapokmány alapján, továbbá kitért az egyes szervek helyzetére és azok hatáskörének kérdéseire. Végül a KGST nemzetközi jogi vonatkozású jogi helyzetével foglalkozott és elemezte annak az ehhez a gazdasági integrációhoz nem tartozó államokhoz, valamint más nemzetközi szervezetekhez való kapcsolatait.

Ficzere Lajos kandidátus, a Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Titkárságának főosztályvezető-helyettese „A KGST döntéshozatali rendje” címmel tartott előadást. Az előadás első része a KGST döntéshozatali rendjének normatív alapjaival és elveivel foglalkozott. Áttekintést adott a Komplex Program, valamint az egyes KGST-szervek működési szabályzatának és eljárási szabályainak a döntéshozatalt érintő rendelkezéseiről, majd a KGST ülősszak és a Végrehajtó Bizottság erre vonatkozó normatív határozatainak jelentőségére hívta fel a figyelmet. Hangsúlyozta, hogy a KGST döntéshozatali mechanizmusa nem ismeri a többségi döntés elvét; döntés minden kérdésben csak az érdekelt országok egyhangúságának elve alapján történhet. Az előadás részletesen elemezte az egyes döntéshozatali formák jogi természetét. Foglalkozott az előadás továbbá a nemzetközi megállapodások és az ún. közvetlen megállapodások szerepével és jelentőségével az együttműködés szabályozásában, figyelembe véve természetesen, hogy ez utóbbiak nem a KGST-nek, mint nemzetközi szervezetnek, hanem közvetlenül a tagállamaik jogi aktusai, bár előkészítésükre az esetek többségében a KGST keretében kerül sor. Az előadó elemezte a KGST, mint nemzetközi szervezet által hozott döntések jogi formáit (KGST határozat, KGST ajánlás, ún. egyeztetett javaslat). Az ún. egyeztetett javaslatok vizsgálata kapcsán az előadó rámutatott arra, hogy ez a viszonylag új döntési forma a KGST állandó értekezletei működése során kerül alkalmazásra. Ezt a döntési formát ebből adódóan nem is a KGST Alapokmánya, hanem az állandó értekezletekre vonatkozó működési szabályzatok rögzítik. A döntéshozatali formák jogi természetének áttekintése kapcsán az előadás foglalkozott még a nemzetközi szerződések szerepével az együttműködés folyamatában, majd az ún. közvetlen megállapodások jogi természetét érintette. Az előadás végül a KGST szervek döntési hatáskörével kapcsolatos kérdéseket világította meg.

„A nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogi szabályozásának főbb vonásai Magyarországon” címmel tartott előadást Mádl Ferenc, az ELTE professzora. Az előadó bevezetéképpen vázolta az 1968-ban bevezetett gazdaságirányítási rendszer szabályozásának főbb gazdaságpolitikai motívumait és elveit, majd röviden szolt arról, hogy a külkereskedelmi jogi mechanizmus természetesen része az egész gazdaságirányítási rendszernek és csak ennek keretében funkcionálhat. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogi szabályozása részben a nemzetközi jogi szabályozásban, részben – alapvetően – a belső jogi forrásokban történik. Az előadás ezt követően vázolta a gazdaságirányítási rendszer szabályozásának folyamatát, annak fontosabb szakaszait. A külkereskedelmi jogi mechanizmus kérdéskomplexumán belül Mádl professzor rámutatott a külkereskedelmi monopólium differenciált alakulása szervezeti vonatkozásaira és a szerződések olyan alakításának szükségességére, amelyben a termelés és a külkereskedelmi folyamatok egysége biztosítható. Foglalkozott emellett a vállalatok önálló felelőssége külkereskedelmi vonatkozásban jelentkező elemeivel, valamint a jövedelem adóztatásának kérdéseivel. Hangsúlyozta olyan beruházási politika kialakításának igényét, amely a vállalati érdekeltség érvényesülését biztosítja, egyúttal feltételezve a kevésbé bürokratikus devizagazdálkodást. Az előadás végül a vállalati külkereskedelmi mozgás állami irányításának kérdéseivel foglalkozott.

V. Tadzser, a szófiai egyetem professzora, előadásának címe: „A nemzetközi gazdálkodó szervezetek alapvető jogi problémái a KGST rendszerében” volt. Az előadás az alábbi kérdéseket tekintette át: a nemzetközi gazdálkodó szervezetek fogalma és fajtái; azokra vonatkozó jogi szabályozás jellege: a nemzetközi gazdálkodó szervezetek jogi

helyzete; a nemzetközi gazdálkodó szervek helye a népgazdaság rendszerében és az önálló gazdasági elszámolás kérdései; a nemzetközi gazdálkodó szervezetek helye a nemzetközi intézmény-mechanizmusban. Az előadó hangsúlyozta, hogy a nemzetközi gazdálkodó szervezetek új jogi jelenséget képeznek. Kiemelte, hogy a szerzett tapasztalatok alapján pontosan meg kell határozni a nemzetközi szervezetek jogi státuszát és helyét a szocialista gazdasági integrációban, valamint ki kell jelölni fejlődésének perspektíváit.

„Az Általános Szállítási Feltételek jogi jellege és az ÁSZF KGST-tagországok belső jogához való viszonya” címmel tartott előadást M. G. Rozenberg, a Szovjetunió Össz-szövetségi Külkereskedelmi Akadémiájának professzora. Az előadó már a bevezetésben hangsúlyozta, hogy az Általános Szállítási Feltételek nemzetközi jogi szempontból sokoldalú nemzetközi szerződésnek tekinthető. A belső jog oldaláról azonban, mutatott rá Rozenberg professzor, az ÁSZF nemzetközi szerződés révén egyesített nemzeti, a KGST tagállamok szervezetei közötti külkereskedelmi kapcsolatokat szabályozó polgári jogi és polgári eljárásjogi normák rendszerét jelenti. Az előadó kitért a nemzetközi kötelezettségek elfogadása e formájának a nemzetközi szerződés hagyományos formájától való különbségeire. Az ÁSZF normái, amelyek beépülnek a belső állami jogba, általános szabály szerint az adott állam belső jogának részeivé válnak, mint olyan speciális szabályok különleges fajtái, amelyeket az adott állam más partner-államok beleegyezése nélkül nem módosíthat. Az ÁSZF normái a megfelelő országok kompetens szervei által létrehozott kétoldalú megállapodások rendelkezéseivel és az eladó ország polgári jogának általános rendelkezéseivel összhangban nyerhetnek alkalmazást. Rozenberg professzor előadásában bírálta azt az irodalmi véleményt, mely szerint az ÁSZF alkalmazása körében lehetőség volna analógiára. Az előadás befejező része az ÁSZF szabályai általános jellemzését adta és áttekintette az azok alkalmazásával kapcsolatos elvi kérdéseket.

A szocialista országok gazdasági integrációjának jogi intézményrendszeréről bel- és külföldi viszonylatban egyaránt első ízben került sor nemzetközi tudományos szeminárium rendezésére. A szeminárium sikerét – amelyre utal az előadásokat követő igen aktív érdeklődéssel járó viták ténye is – bizonyítja, hogy az európai KGST-tagországok túlnyomó többsége képviselve volt – részben mint előadó, részben mint résztvevő – a rendezvény munkájában. A gazdasági integráció igen széles spektrumú jogi vonatkozásait felölelő szeminárium ennél a jellegénél fogva is alkalmas volt a jogi problémák exponálására és megtárgyalására. A nemzetközi szeminárium a résztvevők egybehangzó véleménye szerint is kitűnő eszközt jelentette a KGST-tagországok gazdasági integrációjára vonatkozó jogi ismeretek bővítésének és egyúttal jól szolgálta a KGST-vel kapcsolatban álló intézmények elméleti és gyakorlati jogászai közötti szakmai kapcsolat elmélyítését. Erre tekintettel – mint erre Sárándi Imre professzor, intézeti igazgató zárszavában utalt – a jövőben is feltétlenül szükségesnek mutatkozik egy ilyen jellegű, természetesen már más tematikájú nemzetközi tudományos szeminárium megrendezése, amely az igen kedvező tapasztalatok alapján joggal tarthat számat a KGST-tagországok hathatós támogatására.

A KÜLGAZDASÁGI KAPCSOLATOK ÚJRASZABÁLYOZÁSA MAGYARORSZÁGON 1968-TÓL NAPJAINKIG*

MÁDL FERENC

- I. A REFORM ÉS AZ ÚJ SZABÁLYOZÁS GAZDASÁGPOLITIKAI MOTÍVUMAI ÉS ELVEI
- II. AZ ÚJ SZABÁLYOZÁS NEMZETKÖZI HÁTTERE
- III. A JOGI ÚJRASZABÁLYOZÁS BELSŐ MENETE
 - 1. A szabályozás folyamatának egysége és egyes szakaszai
 - 2. Az új Ptk és novellája a Ptk nemzetközi alkalmazásához
- IV. AZ ÚJ SZABÁLYOZÁS LÉNYEGESEBB ELEMEI
 - 1. A külkereskedelmi monopólium ma: a kompetenciák differenciálása és átrendezése
 - 2. A vállalatok nagyobb önállósága és felelőssége a külgazdasági folyamatokban
 - 3. Új irányítási formák az új szabályozásban
- V. BEFEJEZŐ MEGJEGYZÉSEK

I. A reform és az új szabályozás gazdaságpolitikai motívumai és elvei

1. Magyarországon 1968-ban az állami gazdaságirányítás új rendszere kerül bevezetésre. Az új gazdasági mechanizmus — ahogy általában nevezzük — *gazdaságpolitikai lényege* röviden a következőkben vázolható.

Az új gazdasági mechanizmus bevezetése előtt a gazdasági fejlődés ún. expanzív szakaszában az állam (mint a termelő eszközök döntő többségének tulajdonosa) nemcsak szuverén, de majdnem kizárólagos alakítója volt minden lényeges gazdasági folyamatnak, nemcsak makroökonómiai, hanem mikroökonómiai összefüggésekben is. Az állam — törvények, minisztertanácsi rendeletek, az egyes gazdasági minisztériumok és más állami szervek rendeletei útján — nemcsak az általános gazdaságpolitikát, a hosszú és rövid távú népgazdasági terveket, nemcsak a beruházási politikát, az árpolitikát és a külkereskedelmi politikát, valamint más általános népgazdasági jelentőségű kérdéseket határozta meg központilag, hanem minden lényeges mikroökonómiai termelési és más gazdasági folyamatban is centrálisan döntött. Az egyes konkrét gazdasági egységeknek, így a vállalatoknak alig volt több „autonómiaja”, mint a központi utasítások keretei között a népgazdasági tervet tervszerződésekben konkretizálni, majd az előírtakat termelni és a központi rendelkezéseknek megfelelően az áruforgalom egésze, ill. a népgazdasági szükségletek javára forgalomba hozni. A mikroökonómiai folyamatokra vonatkozó jogi szabályozás, egyebek között a tervszerződések is a felső hatósági akarat uralma alatt álltak. Az áruforgalom olyan értékek forgalma volt, amelyek alig feleltek meg az áru közgazdaság-

*Az ELTE Jogi Továbbképző Intézete által Budapesten rendezett nemzetközi KGST jogi szemináriumon 1978. augusztus 25-én elhangzott előadás.

tudományi sajátosságainak, az áru politikai gazdaságtani fogalmának. Többnyire inkább áru-formáról volt szó, semmint igazi áuról. Fejlesztésekre, beruházásokra és reinvesztációkra a népgazdasági tervnek megfelelően központi állami döntések alapján került sor, míg a vállalatok jövedelmének elvonása ún. közvetlen elvonási módszerekkel történt. Ennek a rendszernek nagy értéke abban volt, hogy lehetővé tette egy általánosan át gondolt gazdaságfejlesztési politika kialakítását és gyors végrehajtását, új iparágak létrehozását és nagy beruházások gyorsabb megvalósítását, illetőleg általában valamennyi érintett gazdasági ágazat gyors expanzív fejlesztését.

Miután azonban ezek az általános célok megvalósultak, az *an* és a mennyiség általában már itt volt, miután a differenciált szükségletkielégítéshez fűződő érdekek egyre erősebbek lettek és a minőség jelentősége nőttön nőtt, miután egyidejűleg az expanzív fejlesztés forrásai (így egyebek között a munkaerő és más objektív feltételek, mint pl. egyes területeken a nyersanyagforrások) az expanzív fejlesztés vonalán újabb lehetőséggel már nem kecsegtettek, más természetű új tartalékok felé kellett fordulni.

A gazdasági mechanizmus komplex kölcsönhatás rendszerében – a makro és mikro gazdasági akció, és döntési jogosultságok tekintetében – ez a vállalatok teremtő és alkotó erejének bekapcsolását jelentette olyan kérdésekre és feladatokra nézve, mint a sokasodó és differenciált fogyasztói szükségletek, valamint piaci igények érzékelése, a vállalatok gyorsabb reakciója és mobilitása az érzékelt szükségletek gyorsabb kielégítésére, a piaci kihívásoknak való jobb megfelelés végett a vállalati pozíciónak más vállalatokkal való együttműködésben történő szükséglet-orientált alakítása, a szükséges és lehetséges technológiai fejlesztés folyamataiban való gyorsabb reakció és döntés, a vállalatfejlesztés, az új beruházások vagy akár a gazdasági társulások indokoltságának és gazdasági lehetőségeinek felelős gyors mérlegelése, a vállalaton belüli erőforrások – amilyen pl. a szervezési racionalizálás, differenciált és teljesítmény-orientált bérpolitika – hatékonyabb mobilizálása és így tovább. A cél tehát mindenekelőtt a gazdaság nagyobb hatékonyságának elérése és ennek érdekében az adott helyzetben ennek megfelelő gazdaságpolitika kialakítása volt: az állami irányítást és gazdasági tervezést úgy fejleszteni, hogy az egyes gazdasági egységek a) említett lehetőségeiket és erőiket mint információkat és impulzusokat a központi vezetés és tervezés számára optimálisan közvetíthessék és közvetítsék, és b) mondott erőforrásaikat és lehetőségeiket a központi állami gazdaságirányítással jól összhangba hozott önálló felelősségi jogosultságok keretében optimálisan kiaknázzák. Arról volt tehát szó, hogy a gazdaságirányításra, ill. a vállalatok tevékenységére vonatkozó lehetséges jogosítványokra nézve az állami szint és a vállalati szint között olyan új viszony jöjjön létre, amelyben az állami szint a tervezést tökéletesíteni tudja, a stratégiai politikát természetesen továbbra is kézben, sőt jobban kézben tartja és ehhez, ill. emellett a vállalatok számára a felelős és önálló gazdasági cselekvés jelentős új szférája jelenik meg. Ez egyebek között két dolgot tett szükségessé. Egyrészt a vállalati autonómia megfelelő kialakítását, másrészt megfelelő kölcsönhatásban ennek szerves hozzárendelését, ill. hozzáigazítását az általános népgazdasági érdekekhez és az új formában megfogalmazott népgazdasági tervhez, inkább közvetett, ún. gazdasági eszközök és szabályzók, mintsem hatósági utasítások rendszere útján.

• Ennek az új gazdasági mechanizmusnak a bevezetése átfogó nagy jogszabály-alkotási munkában történt: 4 vaskos kötetre menő törvények és jogszabályok nagy sora jelent meg, amelynek social engineering-jében aztán ez az egész új valami, ez a nagy gépezet –

azóta eszközölt nem jelentéketelen módosításokkal¹ — 1968. január 1-el hatályba lépett. A jogok és kötelezettségek, általában a kompetenciák említett átrendezése a jogi szabályozás módjában az alkalmazott jogintézmények körében is lényeges átrendeződésre vezetett. Pontosabb fogalmazásban: az új gazdasági mechanizmus működtetése a jogi szemléletben általában, a konkrétan alkalmazott szabályozás területén pedig különösen jelentős újítást igényelt. Elméletileg ill. általánosítva kifejezett formában ez a polgári jogi és kereskedelmi jogi elemek erős előtérbe kerülését igényelte és jelentette (a vállalati autonómia, a szerződés-kötési szabadság, a pénz és áruviszonyok és az egyenjogúság, valamint más e körbe tartozó elemek erős növekedését) a korábban túlnyomóan uralkodó közjogi-igazgatási jogi eszközök mellett.²

2. Miután a külgazdaság a népgazdaság szerves része, az utóbbiban megjelenő fejlődési folyamatoknak az előzőben is meg kell jelenniük, azaz a népgazdasági fejlődési és fejlesztési folyamatok a külgazdaság fejlesztésére vonatkozó elgondolásokat is meghatározzák. Ez vonatkozik — mutatis mutandis — a gazdaságirányítás bevezetett reformjára is. A gazdasági irányítás reformjából származó *külgazdasági mechanizmust történetileg nézve* meg kell jegyezni, hogy az két fejlődési jelenséggel esik egybe. Ezek egyike a 60-as évektől kezdődően egyre jobban kibontakozó kelet-nyugat gazdasági együttműködés, amelynek hátterét egyrészt a gazdasági folyamatok általános internacionalizálódása, másrészt az ismert világpolitikai folyamatok adják. A másik jelenség az ebben az időben egyre valószínűbbá váló gazdasági integráció Európában, Magyarország számára különös jelentőséggel természetesen a KGST-n belüli szocialista gazdasági integráció. Ezekben a folyamatokban kell az új gazdasági mechanizmusnak — az államnak a maga koncentrált vezetési eszközeivel és anyagi lehetőségeivel, valamint a vállalatoknak a maguk kibővült lehetőségeivel és felszabadított erőivel — Magyarország jobb részvételét lehetővé tenni a nemzetközi munkamegosztásban és hozzájárulni ahhoz, hogy Magyarország gazdasági növekedése optimálisan alakuljon. Mindez szükségessé tette a külgazdasági kapcsolatok átfogó újraszabályozását is.

II. Az új szabályozás nemzetközi háttere

3. A külgazdasági kapcsolatok belső újraszabályozása természetesen nem független attól a nemzetközi szabályrendszertől, ami a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat általában, ill. a szocialista országok gazdasági kapcsolatait megfogalmazza és szolgálja. Fordítva: Inkább azt kell mondani, hogy az a nemzetközi eredetű normarendszer, amelynek Magyarország is részese, része Magyarország gazdaságpolitikájának, az általános magyar gazdaságpolitikának is kifejezője.

¹ Jelentősebb összefüggő változások — mindenestre a gazdasági mechanizmus célkitűzéseivel és jellegével egyezően — 1976-ban léptek hatályba. Ezek a felgyülemlett tapasztalatok hasznosítását, ennek körében bizonyos negatívumok túlhaladását célozták. Ez az 1976-ban hatályba lépett módosító-finomító-igazító jogszabályalkotás a Magyar Közlöny 1975. évi novemberi számaiban jelent meg. A mechanizmusra vonatkozó azokat a jogszabályokat, amelyek a külkereskedelmet különösképpen illetik és 1968 óta a külkereskedelmi mechanizmus jogi rendszerének fejlesztését is szolgálták, ez a tanulmány a megfelelő helyeken figyelembe veszi.

² Az idegen nyelven is hozzáférhető magyar irodalomból lásd ehhez *Progress and Planning in Industry* ed. Z. Román, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972, 417. o.; *Law and Economic Reform in the Socialist Countries*. Ed. Gy. Eörsi—A. Harmathy, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1971, 224. o.

a) Ez a nemzetközi szabályrendszer államközi, ill. nemzetközi síkon jelenik meg, mégpedig multilaterális, bilaterális és regionális viszonyokban.

Csak egészen rövidre fogva, ez a *multilaterális szférában* jelentette ill. jelenti Magyarország csatlakozását és tevékenységét olyan egyezményekben és szervezetekben, mint pl. a Helsinki Konferencia záró okmánya, a GATT, a hágai konvenciók, a szellemi alkotásokra vonatkozóan létrejött uniók, az Európai Gazdasági Bizottság, az UNCTAD, az UNCITRAL, a nemzetközi választott bíraskodásra vonatkozó egyezmények, a különböző fuvarozási és szállítványozási egyezmények, a nemzetközi vám megállapodások, konkrét beruházási szerződések, mint pl. az Adria Olajvezeték és így tovább.

A *bilaterális szférában* példaként megemlíthetők a különböző kereskedelmi egyezmények, kooperációs szerződések, jogsegélyegyezmények, áruszállítási megállapodások, fizetési és adóügyi egyezmények és így tovább.³

A *gazdasági integráció szférájában* a KGST keretében Magyarország közreműködésével átfogó jogi szabályozó rendszer alakult ki. Ennek körében olyan jogforrásokról van szó, amelyek különbözőek a szabályozás módját, azaz jogi jellegét és keletkezésének idejét illetően, de egységesek célkitűzéseikben és funkciójukban, ti. a szocialista gazdasági integráció fokozatos kifejesztésében olyan alapvető jogi okmányok elvei szerint, mint a KGST statútuma és a komplex program. Egy bizonyos sorrend szerint haladva itt olyan jogforrásokról van szó, mint: az általános célokat, a szervezetet és azok hatáskörét meghatározó KGST alapokmány és a hozzá tartozó kiegészítő jogforrások, valamint a komplex programot megfogalmazó ülésszak határozata; olyan közös intézmények jogi okmányai, mint pl. a Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankjának és a Nemzetközi Beruházási Banknak létrehozását és működését meghatározó szerződések és alapszabályok; nemzetközi szerződések és más jogi aktusok olyan közös beruházások és gazdasági szervezetek létrehozására vonatkozóan, mint pl. a Barátság Olajvezeték, az Intermetall vagy az Interatomenergo; a KGST szerveinek jogi aktusai, mindenekelőtt az ajánlások; számos nemzetközi szerződés, amelyek az áruforgalmat és a vállalatok közötti együttműködési formákat egységesen szabályozzák, mint pl. a különböző általános feltételek (az Általános Szállítási Feltételek, az Általános Szerelési Feltételek stb.), fuvarozási szerződések, az ipari tulajdon körében létrejött megállapodások, a választott bíraskodás nemzetközi egyezménnyel való szabályozása; más jogi aktusok, mint pl. a nemzetközi gazdálkodó szervezetek mintaszabályzata (gazdasági társulások, közös vállalatok). A KGST

³ Az e kérdéskörbe tartozó idegen nyelvű irodalomból: *East-West Relations* in Bd. 5, 1974, Annales d'Etudes Internationales, Genève; *Abbau zwischenstaatlicher Handelshemmnisse und neue Wege der Wirtschaftskooperation zwischen Ost und West* in Ost-Panorama, Sonderausgabe 1971; *D. A. Loeber: East-West Trade*. Bd. I–IV. Oceana, Dobbs Ferry, N. Y. 1976–1977; *F. Madl: Über den rechtlichen Mechanismus der europäischen wirtschaftlichen Kooperation auf Unternehmensebene*. Acta Iuridica, Nr. 1–2, Bd. 1976, 19–72. o.; *D. Pfaff: Die Aussenhandelschiedsgerichtsbarkeit der sozialistischen Länder im Handel mit der BRD*. Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft, Heidelberg 1973, 887 o.; *I. Meznerics: Law of Banking in East-West Trade*. Sijthoff-Oceana, Leiden – Dobbs Ferry, N. Y. 1973. 427 o.; *S. Pisar: Transactions entre l'Est et l'Ouest*. Dunod, Paris 1972, 335 o.; *Quellen des internationalen Einheitsrechts*, Bd. I–III. Herausg. von K. Zweigert und J. Köpholler. Sijthoff, Leiden 1971–1973; *East-West Business Transactions*. London 1974, 577. o. (A magyar fejezet szerzője Varró József, 219., 249. o.)

keretében kibontakozó gazdasági integráció jogi institucionalizálódása természetesen élénk irodalmi tevékenység tárgyává vált,⁴

Rövidre fogva – mintegy csak felvillantva az alább vázolt kép külső oldalát – ez az a struktúra, az a Magyarország közreműködésével is alkotott, általa is osztott külső jogi képlet, amelyben Magyarország mint a népek közösségének és a világ gazdaságának tagja, külgaazdaságpolitikáját nemzetközi összefüggésekben kifejezésre juttatja, ill. amelyben vállalatai és más gazdasági alanyai számára a nemzetközi jogi feltételeket hatékony külgaazdasági tevékenységhez biztosítani kívánja.

b) Annak a szabályozó rendszernek a lényegibb része azonban, amelynek keretében a magyar gazdaság a nemzetközi munkamegosztás mai fejlődésében optimálisan részt vesz és ehhez a vállalatoknak az új gazdasági mechanizmus szellemében nagyobb teljesítőképességet hivatott lehetővé tenni, ennek az átfogó szabályozó-rendszernek a lényegi része a *belső jog*, tehát e tanulmány vizsgálódása körében a külgaazdasági kapcsolatok újrashabályozása a nemzeti jogban. Mindenekelőtt ebben jut kifejezésre a magyar külkereskedelem-politika, ill. a reformnak az a külkereskedelmi jogi mechanizmusa, amelyet ma gazdasági és jogi realitásnak kell tekinteni.⁵

III. A jogi újrashabályozás belső menete

I. A szabályozás folyamatának egysége és egyes szakaszai

4. Bár az új szabályozás egységes egészet alkot, mégis hangsúlyozni kell, hogy nem minden született egy időben és nem is minden lépett egyszerre hatályba. A fordulópont mindenestre 1968, tehát az új gazdasági mechanizmus bevezetésének éve. Ez már kívülről szemlélve is könnyen látható. Annak a közel 200 jogszabálynak a nagyobb része, amelyet a Külkereskedelmi Minisztérium által kiadott „Összeállítás a külkereskedelemre vonatkozó legfontosabb jogszabályokról” című kötet számításba vesz és részben tartalmaz, nagyjából ebből az időből származik és a reform bevezetését szolgálta.⁶ A

⁴ Ebből az irodalomból: M. N. Boguslawski: *Aktuelle Rechtsfragen der Wirtschaftsbeziehungen sozialistischer Länder*. Staatsverlag, Berlin 1973, 271 o.; F. Mádl: *Juristische Fragen der Entwicklung einer wirtschaftlichen Integration in den Comecon-Ländern*. Enke Verlag, Stuttgart 1971, 96 o.; F. Mádl: *Internationale wirtschaftliche Assoziationen – gemischte Unternehmen in den Comecon-Ländern*. AWD, Juni 1976, 257–264. o.; I. Meznerics: *Banking Transactions Between Socialist Countries*. A fenti 3. sz. lábjegyzetben hivatkozott könyvben 403–427. o.; I. Szász: *Uniform Law on International Sales of Goods – The CMEA General Conditions*. Akademie Verlag, Budapest 1976, 240 o.; *Sozialistische ökonomische Integration-Rechtsfragen*. Red. W. Seiffert. Staatverlag, Berlin 1974, 235 o.; E. Ustor: *Decision-Making in the Council for Mutual Economic Assistance*. Recueil des Cours, Bd. III. 1971. 165–295. o.

⁵ A gazdaságpolitikai és gazdasági megfontolásokhoz ld. Bíró József: *Magyar külkereskedelmi politika a gazdaságirányítás új rendjében*. Közgazdasági- és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1973, 327 o.

⁶ Az idézett jogszabályösszeállítást 1975-ben a Külkereskedelmi Minisztérium adta ki. A külkereskedelmi tárgyú jogszabályok idegen nyelvű gyűjteményéhez, ill. feldolgozásához ld. I. Szász: *Hungarian Statutes Concerning Foreign Trade*. Ed. Hungarian Chamber of Commerce, Budapest 1970, 242 o.

szabályozásnak nem lényegtelen része már régebbi, azonban már ez is előfutára volt a reformnak, már ezek a szabályok is a reformra tekintettel születtek, miközben az egész egységes szabályozásnak egy fiatalabb, tehát későbbi része mintegy mint utóvéd egyrészről bizonyos finomításokat és kiegészítéseket hozott, másrészről viszont az eddig egyes elemei szerint szabályozott normaanyagot most már átfogó rendszerbe foglalta.

Ha ezt a lényege szerint egységes jogalkotási folyamatot történetileg kívánjuk nézni és taglalni, akkor bizonyos egyszerűsítéssel 4 szakaszból beszélhetünk. Az első szakasz az, amely közvetlenül a reformot fejezte ki és szolgálta és olyan alapvető kérdéseket érintett, mint a vállalatokra vonatkozó közvetlen utasítások és kötelező tervmutatók megszüntetése, a gazdasági eszközökkel operáló indirekt állami gazdaságirányítás bevezetése, a vállalatok — köztük a külkereskedelmi vállalatok — tervezett nagyobb önállóságának megfogalmazása mind a vállalati szerkezetet, a vállalatok statikáját, mind pedig a vállalatok szerződéses és más kapcsolatait, tehát tevékenységi dinamikáját illetően, a hazai termelés és a külgazdasági folyamatok közötti egység megteremtése, a közvetlen és kölcsönös egymásrahatás szervezeti jogi feltételeinek kialakítása az alább még tárgyalandó formákban, az adórendszer és a vámok új struktúrája és így tovább. Ezek voltak az ún. stratégiai lépések.

A második szakasz 1968-tól kb. 1974-ig tart és a külkereskedelmi törvénybe torkollott. Ebben a gazdasági reform centrális ideáinak további részleteiről, ill. a szabályozás finomításáról szóló jogszabályok jelennek meg. Példaként olyan jogszabályok említhetők, mint az 1972. évi 28-as pénzügyminisztériumi rendelet a külföldi részvétellel létrejött gazdasági társulásokról, ill. ezek lehetővé tételéről, létrehozásuk és működésük közelebbi szabályozásáról; avagy nem lényegtelen adójogi szabályok, amelyek azért váltak szükségessé, mert a vállalatok jövedelme egy részének elvonása az új gazdasági mechanizmusban adóügyi eszközökkel történt és nyilvánvalóan nem lehetett minden ebből a szempontból fontos fejleményt előre látni, ezért szükség volt és változatlanul szükség lehet bizonyos utólagos pontosításokra, módosításokra; ebben a körben említhetők azok a normák is, amelyek a vállalatok, mindenekelőtt a külkereskedelmi vállalatok szerződési tevékenységének koordinálására irányultak; erre abból a sajátos körülményből folyóan került sor, hogy az új gazdasági mechanizmus lényegéből fakadóan a vállalatok nagyfokú szerződéskötési szabadsághoz, szerződési tevékenységük tekintetében nagy autonómiához jutottak, amiből viszont bizonyos anomáliák is származtak, még hozzá az egyes vállalatok számára esetleg előnyös, de a népgazdaság egésze szempontjából hátrányos jelenségek mutatkoztak, és ezek feloldásához volt szükség a vállalatok szerződéskötési tevékenységének koordinálására, bizonyos utólagos rektifikációk jogszabályi megfogalmazására.

A 3. szakaszt a következő fontosabb jogszabályok jelentik: az 1974. évi harmadik törvényként kihirdetett külkereskedelmi törvény, az 1974. évi első számú törvényerejű rendeletben megjelent devizajogi kodifikáció. A külföldiek magyarországi kereskedelmi képviseletéről szóló rendelet, valamint egyebek között az a rendelet, amely magyar vállalatok külföldi társulásáról, külföldi társasági jellegű vállalkozásairól szól. Miközben a külkereskedelmi kódexben és a devizakódexben jórészt összegező, átfogó újrafogalmazása történt annak, ami korábban egyes elemeiben szabályozottan jelent meg, addig pl. az utóbbi két jogszabályban jelentős újdonságokról van szó.

A 4. szakasz az, amely az előzőtől kezdődően még máig is tart. Ennek jelentősebb jogalkotásai: az 1977. évi IV. törvénnyel módosított 1959. évi polgári törvénykönyv, valamint a polgári törvénykönyvnek a külgazdasági kapcsolatokra történő alkalmazásáról szóló 1978. évi 8. sz. törvényerejű rendelet; az 1977. évi VI. törvény az állami vállalatokról; az 1978. évi 4. törvényerejű rendelet a gazdasági társulásokról, valamint a Minisztertanács 7/1978. számú rendelete a gazdálkodó szervezetek szállítási és vállalkozási szerződéseiről. Ezek a nagy kódexek összefüggő kodifikálását jelentik az 1978-ban bevezetett és azóta továbbfejlesztett gazdasági mechanizmusnak, az állami gazdaságirányítás stratégiai lépéseinek. Természetesen még sok minden történhet a gazdasági mechanizmus és benne a külgazdasági mechanizmus jogi szabályozásában, de ez a most vázolt egész folyamat valószínű a még hátralevő, de küszöbön álló nemzetközi magánjogi kódexszel a teljesség és a relatív befejezettség nagy fokát éri el, a gazdasági mechanizmust jogilag átfogóan és rendszerezetten fejezi ki. Azt hiszem, indokolt annak megállapítása, hogy ez a jogi mechanizmus — természetesen részletmódosításoktól, azoknak a fejlődéssel összefüggő ésszerűségétől függetlenül, ill. ezekkel együtt — össze van kötve a gazdasági mechanizmus egészének sorsával és fejlődésével, azzal ebből a szempontból is nézve egységet alkot.

2. Az új Ptk és novellája a Ptk nemzetközi alkalmazásához

5. Miután a külgazdasági kapcsolatokra közvetlenül vagy közvetlenebbül vonatkozó, fent csak általánosságban vázolt szabályok alább részletesebb analitikus elemzés alá és bemutatásra kerülnek, ez viszont az új polgári törvénykönyvre és az azt kiegészítő említett novellára, a nemzetközi magánjogi összefüggésekre nem vonatkozik, ezért ezekről itt még külön is érdemes néhány szót szólni.

Elsősorban a *Polgári törvénykönyv* az, amelynek egyes sajátosságai különös figyelmet érdemelnek. Először is hangsúlyozni kell, hogy az 1977. évi törvényben kihirdetett polgári törvénykönyv az 1959. évi Ptk helyébe lép, bár az 1959. évi Ptk rendelkezéseinek csak egy kisebb hányadát érinti. A kodifikáció és a törvény kihirdetésének módja mégis az volt, hogy az új törvény nemcsak a módosításokat tartalmazza, hanem az azokkal újrafogalmazott Polgári törvénykönyvet egységes szövegben hirdette ki. Azt kell tehát mondani, hogy az új Ptk ilyen értelemben nem novellája a korábbi Ptk-nak, legalábbis formai, törvényalkotási formák tekintetében nem. Talán még az is szót érdemel, hogy a mondott sajátosság ellenére, hogy ti. az 1977. évi Ptk a régit maga egészében felváltotta, a kodifikáció maximális mértékben törekedett az 1959. évi Ptk rendszerének fenntartására, odáig menően, hogy a köztudatban és a közismeretbe átment jelentősebb intézmények szakaszainak sorszáma is megőrizte.

Lényeges újításokat az új Ptk a következő főbb kérdésekben, ill. jogintézmények körében hozott: A jogok gyakorlása és a kötelezettségek teljesítésére vonatkozó általános elvi rendelkezések körében, továbbá a jogi személyek, a személyhez és a szellemi alkotásokhoz fűződő jogok, a használati jogok (tartós földhasználat), a szerződések, a felelősség, valamint a bank és hitelviszonyok speciális szerződéses szabályaira nézve. Ezek az újítások szinte kivétel nélkül az új gazdasági mechanizmusra vezethetők vissza, annak általános kodifikációs megfogalmazását jelentik. Hadd emeljek ki ehhez néhány példát.

a) Miután a vállalatok szerződéskötési autonómiája nagy fokban megnőtt, miután tevékenységük számos elemére nézve (partnerválasztásra, szerződési típus megválasztására, ármegállapításra stb.) nagy jogosultságokat kaptak, a Polgári törvénykönyv általános elvei

között ki kellett azt is mondani, hogy e kiszélesedett jogokkal a szocialista gazdálkodás érdekeinek megfelelően kell élni. Így a polgári jogok gyakorlására vonatkozó 4. § kiegészült pl. a következő rendelkezésekkel: „A gazdálkodó szervezetek polgári jogi kapcsolatainkban a népgazdaság tervszerű arányos fejlődésének követelményeivel összhangban kötelesek eljárni; a törvény tiltja a tisztességtelen gazdálkodást, így különösen a gazdasági erőviszonnyal való visszaélést, továbbá a tisztességtelen haszon szerzését; a tisztességtelen gazdálkodásra vonatkozó rendelkezéseket külön jogszabály állapítja meg”. Bár ez a szóban forgó külön jogszabály megjelent, mégis indokolt volt ezt az elvet a Polgári törvénykönyv általános elvei között felvenni. Nemcsak azért, hogy ez mint alaprendelkezés meghatározza a külön jogszabály kereteit, hanem azért is, hogy ha a jövőben külön jogszabályban hézagok jelennének meg a felmerülő konkrét jogvitákhoz képest, akkor ehhez az általános részbeli rendelkezéshez vissza lehessen nyúlni. Nem kell mondani, hogy ennek a rendelkezésnek nemzetközi kereskedelmi ügyletek körében is lehet jelentős szerepe, amennyiben külkereskedelmi jogvitában magyar jog alkalmazására kerül sor és a konkrét tényállás a tisztességtelen piaci magatartás szóban forgó elemeiből adódik.

b) A régi Ptk a jogi személyek körében a gazdasági társulás útján létrejövő jogi személyekről nem rendelkezett, mert a korábbi gazdasági mechanizmus keretében gazdasági egységek ilyen formában nem is keletkezhettek. Még a társulás ösformáját vagy alapkategóriáját tartalmazó polgári jogi társaságra nézve is a korábbi Ptk tiltotta annak kereskedelmi célból történő igénybevételét. Miután e téren lényeges változás következett be: a vállalatok gazdasági társulása egyik szerkezeti eleme az új gazdasági mechanizmusnak, ezt a szerkezeti elemet fel kellett venni a Polgári törvénykönyvbe is. Ezért a Polgári törvénykönyv tartalmazza a gazdasági társulások alapformáira és azok működésére vonatkozó főbb szabályokat azzal, hogy a gazdasági társulások részletes szabályozását a már említett külön jogszabály bontja ki. Ebből ágazik ki e jelenségnek az a külgazdasági vonzata, amelyet az alább még tárgyalt azok a jogszabályok tartalmaznak, amelyek keretében Magyarországon külföldiekkel jöhet létre gazdasági társulás, ill. amelyek alapján magyar vállalatok külföldön bocsátkozhatnak társasági jellegű gazdasági vállalkozásba.

c) Lényeges változás van – mint említettem – a szerződések körében. A gazdaság-irányítás új rendje szerint megszűnt a vállalatok közvetlen tervkötelezettsége, a tervutasítások korábbi rendszere, bizonyos nem lényegtelen kivételektől eltekintve a szerződéskötési kényszer, általában a tervszerződéssel mint jogintézménnyel jellemzett szerződéskötési mechanizmus. Ebből folyik, hogy az új Ptk a tervszerződést mint jogintézményt elejtette, viszont a szocialista gazdálkodó szervezetekre modellezetten jelentős kiegészítő, ill. új szabályozását adta a szállítási szerződéseknek, a közszolgáltatási szerződéseknek, a vállalkozási, építési, tervezési, kutatási és utazási szerződéseknek. E konkrét szerződési alakzatok mellett az új gazdaságirányítási mechanizmus megnyilatkozásaként érdemes talán egy vertikális jellegű kérdésről még szólni, bár a szerződés általános szabályainak egy problémaköréről van szó. Ez pedig az általános szerződési feltételekre vonatkozó szabályok az új Ptk-ban. Miután a vállalatok szerződési szabadsága megnőtt, megnőtt az a jogkörük és lehetőségük is, hogy szerződéseikhez ún. általános szerződési feltételeket alkalmazzanak. Ezek az általános szerződési feltételek azonban lehetnek egyoldalúan előnyösek, ill. általában is ellentmondások, zavartkeltőek az egyes iparágak egésze vagy azok összessége körében. Ezért a Ptk a szerződés általános szabályai között rendelkezik arról, hogy a sérelmes kikötést meghatározott állami vagy társadalmi szerv a bíróság előtt

általános jelleggel megtámadhatja, míg a konkrétan sérelmet szenvedett fél magát az érintett szerződést támadhatja meg. A külkereskedelmi összefüggésekben itt viszont arra kell rámutatni, hogy a Polgári törvénykönyvnek a külgazdasági kapcsolatokban történő alkalmazásáról szóló említett 1978. évi 8. számú törvényerejű rendelet 8. §-a szerint a Ptk-nak ezeket a rendelkezéseit külgazdasági kapcsolatokban nem lehet alkalmazni. Más szóval a vállalatok külgazdasági összefüggésben szabadabbak szerződési feltételeik érvényesítésében, aminek természetesen vannak más korlátai, így mindenekelőtt a szerződő fél hozzájárulásának hiánya.

6. Sajátos novella a már többször említett 1978. évi 8. törvényerejű rendelet, amit a jogi köznyelv gyakorta *külkereskedelmi Ptk*-nak is nevez, és amely a Polgári törvénykönyvnek a külgazdasági kapcsolatokra történő alkalmazására vonatkozik. Novella a szónak abban a kodifikációs technikai értelmében, hogy módosítja és kiegészíti a Ptk-t. Felmerülhet viszont, hogy miért kell egyidejűleg alkotni egy polgári törvénykönyvet és aztán mindjárt lényegileg egyidejűleg módosítani és kiegészíteni. Erre szolgál magyarázatul az, hogy sajátos novelláról van szó. Ez a novella ugyanis nem a Ptk általános érvényesülési körére vonatkozik, egyetlen rendelkezését sem módosítja és egészíti ki belföldi használatra. A tvr első szakasza kimondja, hogy az abban foglalt rendelkezéseket – melyeknek közös jellemzője, hogy eltérnek a Ptk-tól avagy azt kiegészítik – csak akkor kell alkalmazni, ha a magyar Ptk külgazdasági kapcsolatok körében minősül irányadó jognak. Ez a törvényerejű rendelet tehát ebben az összefüggésben kettős jellegű: egyrészt módosítja a Ptk egyes rendelkezéseit, másrészt pedig olyan kiegészítő rendelkezéseket tartalmaz, amelyek a Ptk-ban nincsenek, olyan intézményeket szabályoz, amelyekről a Ptk nem szól.

Egyébként viszonylag nem nagy jogszabályról van szó: összesen 40 §-t számlál, ebből is közel 20 azoknak a §-oknak a száma, amely két jogintézményt behatóan szabályoz, nevezetesen a kereskedelmi képviseleti és a vevőszolgálati szerződést. Ezek az intézmények tehát külkereskedelmi jogunkban e tvr útján nyertek jogi megfogalmazást. A Ptk egyes rendelkezéseit tehát érdemben módosító §-ainak száma összesen 17 (ha a bevezető első, valamint a vegyes zárórendelkezések 3 §-át is még levonjuk).

Ez már jelzi, hogy nem olyan jellegű kódexről van szó, mint amilyen pl. Csehszlovákiában létrejött a nemzetközi kereskedelem polgári jogi vagy kereskedelmi jogi jogviszonyait illetően. A Ptk újrakodifikálásánál, ill. e jogszabály megalkotásánál ugyan felmerült egy ilyen alternatíva is. Végül azonban – nem egészen függetlenül a rendelkezésre álló idő és a kapacitás korlátozott voltáról – erre a megoldásra esett a választás.

A főkérdés persze az, hogy mi a tartalmi-érdemi oka annak, hogy a kérdéses 17 §-ban külkereskedelmi alkalmazás esetére a Ptk-t módosítani kellett, helyesebben módosított alkalmazását kellett megkívánni. A főok abban a lényeges körülményben van, hogy a Ptk szocialista gazdasági viszonyokra épül és ezen belül a különböző jogalanyok – természetes személyek, vállalatok és gazdasági társulások – együttműködésének olyan általában magas normáira orientál, amelyekhez képest a nemzetközi gyakorlat kevésbé magas szinten fogalmazza meg a követelményeket. Külkereskedelmi összefüggésben tehát a magyar vállalatok egyenlőtlen helyzetbe kerülnének, ha ügyleteik körében magasabb gondossági és felelősségi követelmények alatt állnának, mint amilyen a nyugati államok joga e tekintetben, ill. mint amilyen általában a nemzetközi kereskedelmi jogi gyakorlat. A külkereskedelmi Ptk tehát a maga rendelkezéseivel nem tett mást, mint a legfontosabb

összefüggésekben – mind a ráció, mind a méltányosság elveinek megfelelően – a magyar jogot, mármint azt a részét, amely külkereskedelmi forgalomban szóba jön, tehát döntően a magyar szerződési jogot, a szerződések jogának nemzetközi szintjéhez igazította. Néhány példával ezt a következőkben lehet illusztrálni. A Polgári törvénykönyvnek az előszerződésre vonatkozó 208. §-a szerint a vállalatok tartósabb együttműködését kifejező ilyen szerződést a vállalatok megállapodása mellett az is létrehozhat, hogy a jogszabály az előszerződés megkötését kötelezővé teheti. Ehhez hasonló a Ptk 198. szakaszában szabályozott kivételes szerződéskötési kötelezettség, ami általában a szállítási és vállalkozási szerződések körében jelentkezik. A szocialista gazdálkodó szervezeteket befelé terhelő ilyen kötelezettségeket nemzetközi relációban nyilvánvalóan nem lehet megállapítani, ilyen fokú terhet egyoldalúan magyar félre nyilvánvalóan nem lehet telepíteni. Ezért a Ptk-nak szóban forgó novellája kimondja, hogy a Ptk megfelelő szakaszai külgazdasági kapcsolatokban nem alkalmazhatók. Avagy a következő példa: Fent már volt szó az általános szerződési feltételek sajátos bírói kontrolljáról, azok erős állami ellenőrzéséről. Általános gyakorlat a nemzetközi gazdasági forgalomban, hogy nagyvállalatok szerződéseiket blanketták, általános szerződési feltételek alkalmazásával kötik, sőt ezeket pozícióik erősítésére is felhasználják. Logikátlan és gazdaságilag irracionális volna külkereskedelmi relációban vállalatainkat e tekintetben jobban kötni, mint amilyen helyzetben partnereik vannak, tehát általános szerződési feltételeiket bírói úton állandóan kérdésessé tehetni. A Ptk 308. szakasza messzemenő szavatossági jogokat állapít meg a jogosult javára az új kodifikáció eredményeként. Ezek szigorúbb szavatossági jogot jelentenek a szállító terhére, mint amilyen a külföldi jogokban, ill. általában a nemzetközi gyakorlatban kialakultak. Megint indokolt volt – és ezt teszi a 8. tvr 14. §-a – e tekintetben a nemzetközi szintnek megfelelő szavatossági gyakorlatot lehetővé tenni. És még egy utolsó példa: a Ptk 314. és 318. szakasza rendkívül szűk körre korlátozza a feleknek azt a jogát, hogy a szerződésszegésért való felelősséget korlátozzák vagy kizárják. Ez megint túlzottan egyoldalú teher lenne vállalataink oldalán a teher nemzetközi szintjéhez képest, ezért a szóban forgó 8. tvr kimondja a 15. §-ban, hogy a felek a szerződésszegésért való felelősséget korlátozhatják vagy kizárhatják.

7. A Polgári törvénykönyvnek általában magyar jognak külkereskedelmi viszonyokban való alkalmazására akkor kerül sor, ha nemzetközi szerződés, a felek megállapodása, vagy az irányadó nemzetközi magánjogi szabály a magyar polgári jog alkalmazását rendeli. A KGST Általános Szállítási Feltételek által fedett szerződések körében is sor kerülhet erre, bár ez a jogforrás közvetlen jogrendezés útján szabályozza a KGST-országok vállalatai közötti szállítási szerződéseket. A nem szabályozott kérdésekre nézve azonban kimondja a 110. §, hogy ezek tekintetében az eladó belső jogát kell alkalmazni. Így tehát egy nemzetközi szerződés, amely belső anyagi jog alkalmazására vezethet akkor is, ha egyébként az adott szerződés épp arra irányul, hogy egységes nemzetközi norma érvényesüljön az adott jogviszonyokban. Számos relációban ilyen nemzetközi szerződés nincs is, ebben az esetben a felek megállapodása, ami rendkívül gyakori, vezethet arra, hogy valamely ország belső anyagi jogát alkalmazzák és ez arra is vezethet, hogy magyar jog alkalmazását kötik ki a felek. Ha ilyent nem kötnek ki, akkor harmadik lépésként a *magyar nemzetközi magánjog szabályai* azok, amelyek az eset körülményeitől függően magyar anyagi jog alkalmazását írhatják elő. Ebben az összefüggésben kell néhány szót említeni arról, hogy ennek folytán a kép, a nemzetközi jogi mechanizmusnak a teljességéhez és

működőképességéhez szükséges tehát egy hatályos nemzetközi magánjogi normarendszer, amely különböző nemzeti jogrendszerek ütközése – és nemzetközi egyezmény hiányában – választ ad arra, hogy mely ország belső anyagi jogát kell alkalmazni, tehát magyar jog esetén a Ptk-t a fent említett módosításokkal és kiegészítésekkel. A magyar nemzetközi magánjog, az ún. kollíziós jog ebben a pillanatban még kodifikálatlan, jórészt szokásjogi normák formájában él. Elkészült azonban a nemzetközi magánjogi kódex tervezete. Ez átfogó szabályozást tervez adni a külgazdaság területén felmerülő valamennyi lehetséges jogszabályütközés esetére, természetesen a természetes személyek különböző más jogviszonyai körében lehetséges jogrendszerütközések esetére is. Kiterjed tehát ez a kódextervezet a külkereskedelmi szerződésekre, de a jogi személyekre, sőt a felmerülő nemzetközi polgári eljárási jogi problémákra, a választott bírászkodásra és a nemzetközi gazdasági jogviták során keletkező bírói ítéletek és más döntések végrehajtására is.

A külgazdasági mechanizmus új jogi szabályrendszerének keletkezési folyamatát vizsgálva, a fentiekben (6–8. pontok) szó volt azokról az alapvető kódexekről, amelyek a külkereskedelmi vagy külkereskedelmi joggal felruházott vállalatok nemzetközi tranzakcióinak polgári jogi, kereskedelmi jogi, ill. általában civilisztikai szabályrendszerét a belső jog oldaláról mintegy horizontálisan és főbb összefüggésekben megadják. A továbbiakban most már az új külgazdasági jogi mechanizmus egyes intézményei érdemelnek behatóbb figyelmet.

IV. Az új szabályozás lényegesebb elemei

1. A külkereskedelmi monopólium ma: a kompetenciák differenciálása és átrendezése

8. A külgazdasági kapcsolatok vázolt újraszabályozásának folyamatából most már az egyes főelemekhez, tehát az alapvető intézményekhez közelítve természetesen a *külkereskedelmi monopólium* a legalapvetőbb intézmény. Ennek vertikumáról kell először szólni, mégpedig a következő kérdésekre nézve: a) az állam külkereskedelmi monopóliumának szervezeti oldala, b) a külkereskedelem irányítása és ellenőrzése, tekintettel a vállalatok tervezett és megvalósult nagyfokú önállóságára.

Bár a külkereskedelmi monopólium különböző oldalakról vizsgálható és a különböző szerzőknél eltérő megvilágításban részesül (és ennek folytán eltérő képet is nyújt, mert tartalmát-lényegét különbözőképpen strukturálják, eltérő módon jellemzik), az állami külkereskedelmi monopólium fogalmán mégis elég általánosan vallottan a következőket lehet, ill. kell érteni: először az állam azon jogainak és kötelezettségeinek összességét, amelyekkel a külgazdaság nemzetközi feltételeit hivatott és tartozik megteremteni, ill. azokat gazdaságpolitikájának megfelelően a lehetséges mértékig alakítani; másodsor hogy létrehozza a külgazdasági tevékenység szervezeti elemeit és struktúráját; valamint harmadszor hogy kialakítsa a külgazdasági tevékenység vezetésének és ellenőrzésének eszközeit. Eszerint azonban a külkereskedelmi monopólium mindent átfog, talán túl általános fogalomnak tekinthető, miértis a maga mélységében kell elemezni és kifejezni. A dolgok külső oldaláról, már mint a nemzetközi feltételrendszer létrehozásáról és ebben az állam szerepéről fent már volt röviden szó. Ha most a változások szervezeti oldalát, majd pedig az irányítási és ellenőrzési folyamatok fejlődését és ezen belül az egyes gazdasági egységeknek a szerepét a külkereskedelemben közelebbről megvizsgáljuk, már konkrét képet kapunk, olyan képet, amelyben annak egyes elemei alkotó-alakító erővel jelennek meg és összességükben pedig élő organizmussá állnak össze.

Nem szocialista országok külgazdasági struktúráival fennálló párhuzamok mellett ebben a külkereskedelmi monopóliumban a sajátosan szocialista jelleg a következő két tényező egységében látható: abban ti., hogy az állam egyrésztől tulajdonosa a külgazdaságban részt vevő vállalatoknak és gazdasági egységeknek, és hogy másrésztől ebből folyóan a külgazdaság irányítására nézve mennyiségileg és minőségileg más jogok és kötelezettségek is származnak az államra nézve, mint a gazdaság és jogtörténet minden más államtípusára vonatkozóan. Ehhez kapcsolódóan viszont látni kell azt is, hogy az állami külkereskedelmi monopólium fogalma is történeti kategória: állandó mozgásban van és állandó belső fejlődésben alakul. A fejlődés eddigi tényeiből az a tendencia olvasható ki, hogy az a differenciálódás irányába tart. Ez tartalmilag általában abban fogalmazható meg, hogy a kompetenciák olyan átrendeződésének irányába tart, amelyben az egyes gazdálkodó szervezetek jogköre, gazdasági funkciója nő. A bekövetkezett magyar fejlődésben ez azt jelenti, hogy az állam természetesen továbbra is a tulajdonos, de mint jól gazdálkodó társ, ill. „részvényes” hagyja, hogy külkereskedelmi vállatai a gazdasági tevékenység szférájában viszonylag szabadon cselekedjenek, alkossanak, ill. ehhez számukra optimális cselekvési lehetőségeket és teljesítőképesseget kíván biztosítani, ehhez általában és döntően csak általános normatív feltételeket szab számukra, és ezt az egész „játékot”, az egész mechanizmust csak magasabb stratégiai pozíciókból irányítja, közvetlenül csak ott avatkozik korlátozóan avagy segítő jelleggel be, ahol ez lényeges, többnyire általános népgazdasági érdekek miatt szükséges, mert az általában alkalmazott szabályrendszer ezen érdekek biztosítására önmagában meghatározott esetekben nem alkalmas, a kérdéses össz-népgazdasági célokat ez a mechanizmus bizonyos esetekben és összefüggések miatt nem tudja produkálni.

9. *A külkereskedelmi monopólium szervezeti oldalán megjelenő változások* jobbra amolyan nyitányok a „drámához”, amelyben a cselekmény a maga feszültségi csúcspontjait az irányítási és rendelkezési kompetenciákban, valamint a vállalatok jogi helyzetében éri el. Természetesen itt optimista drámáról van szó, amelyben a tézisek és antitézisek az adott szocialista gazdasági fejlődés dialektikáját juttatják kifejezésre és amelynek a végén szintézisként a főszereplőnek egy nagyobb hatásfokú külgazdasági mechanizmusban „megdicsőülve” kell a színpadon előttünk állnia.

A *szervezeti differenciálódás* egyrészt állami-hatósági, másrészt pedig vállalati szinten következett be.

a) Alulról nézve ez azt jelentette, hogy a korábban gyakorlatilag kizárólag külkereskedelmi vállalatok szereplése mellett – miközben ezek a külkereskedelmi vállalatok rendszerint ágazati, ill. profil monopóliummal rendelkeztek – az új gazdasági mechanizmus most már a gazdasági egységek szélesebb skáláját küldte a külgazdasági tevékenység porondjára. Sok erre alkalmas termelési és más vállalat kapott termékeire és szolgáltatásaira nézve külkereskedelmi jogot, import vagy export jogot, vagy akár mind a kettőt, és léphettek fel azáltal közvetlenül a nemzetközi gazdasági életben. Ehhez párosul még az a gyakorlati lehetőség, hogy a termelő vállalatok esetenként ún. ad hoc export és import jogot kaptak, ill. kaphatnak. Az ezt kifejező kormányrendeletekben ennek indoklása abban fogalmazódott meg, hogy a termelés és a külgazdasági tevékenység gazdasági egységét lehetőleg optimális *szinten* kell megvalósítani és hogy ehhez hozzátartozik a gazdasági egységeknek a világgpiaci folyamatokkal való szervezeti vonzatú összekapcsolódásának (tehát az erre alkalmas vállalatok saját külgazdasági tevékenységének) megfonto-

lása és lehetővé-tétele is. Ez egészséges differenciálódáshoz, erősebb érdekorientáltsághoz, a teljesítmény- és versenyösztönzők jobb érzékeléséhez vezetett a külkereskedelemben, számszerűleg pedig sokkal több gazdasági egység megjelenéséhez és ezáltal a gazdaság külkereskedelem-érzékenysége és orientáltságának jelentős, pusztán mennyiségi növekedésére is.

Az ún. ad hoc engedélyek közvetlen külkereskedelmi tevékenység kifejtéséhez is lényeges jelenséget takarnak. Nevezetesen a közvetlen részvételt hosszútávú nemzetközi gazdasági operációkban, szakosítási vagy kooperációs szerződésekben, mint a modern nemzetközi gazdaság egy jelentős új formájában.⁷

A belső és külgaazdasági folyamatok egységét továbbá egy további elemmel is indokolt volt erősíteni. Nevezetesen az ún. vegyes vállalatokkal, azaz olyan gazdasági társulásokkal, amelyekben külföldi alapítók, résztvevők is közreműködnek. Bár ennek célja általában a technológiai fejlesztés területén hozzásegíteni az egyes hazai gazdasági ágazatokat a nemzetközi és a hazai szint egységéhez, ez úton általában is hozzájárulnak a keresett egység jó megközelítéséhez. Az erre vonatkozóan létrejött jogalkotás szerint az ilyen gazdasági társulások tevékenysége a technológiafejlesztésen, ill. általában a fejlesztésen túl kiterjedhet a kereskedelem, a szolgáltatások és a termelés területére is, megfelelő feltételek mellett tehát közvetlenül a külkereskedelem keretében is tölthetnek be funkciót ilyen vállalatok.⁸ E jelenség másik oldala a hazai vállalatok számára lehetővé tett és most már részletesebben szabályozott az a jogosultság, hogy külföldön vállalatot alapíthassanak, ill. részt vehetnek külföldi vállalatok alapításában, azok működésében.⁹ A szervezeti differenciálódás egy további eleme az a körülmény, hogy nem-állami gazdasági egységek, azaz szövetkezeti vállalkozások is megkaphatják a külkereskedelmi jogot és ennek gyakorlására nem jelentéktelen mértékben sor is került.¹⁰ Természetes személyek külkereskedelmi tevékenysége 1978, tehát az új gazdasági mechanizmus bevezetése előtt is nem jelentős kivételes lehetőség volt elsősorban a kereskedelmi képviselői szektor körében.¹¹

b) A külkereskedelmi jog tekintetében bekövetkezett ez a szervezeti differenciálódás természetesen szükségessé tette ezen differenciálódás, a kompetenciák megfelelő átrendeződésének jogi szabályozását, egyebek között olyan nem lényegtelen kérdések

⁷ Külkereskedelmi törvény 7. 9. §; a Gazdasági Bizottság 1967 évi 1., 21., 36. sz. határozata; a Külkereskedelmi Minisztérium 1967 évi 17., 1970 évi 3. és 23., 1969 évi 13. és 1974 évi 7. sz. rendelete, ill. utasítása.

⁸ A gazdasági társulásokról szóló 1970 évi 19. törvényerejű rendelet, 31. §; a pénzügyminiszter 1977 évi 7. sz. rendeletével módosított 1972 évi 28. sz. rendelete a külföldiek részvételével történő gazdasági társulásokról, amelyekről mint lehetséges formákról magasabb jogforrási szinten a gazdasági társulásokra vonatkozó előbb említett törvényerejű rendelet is rendelkezik (49. §). Az idegen nyelven is hozzáférhető magyar irodalomban ld. ehhez F. Mádl: *Die Neuregelung wirtschaftlicher Assoziationen mit Ausländerischer Beteiligung in Ungarn*. AWD, März 1973, 121–129. o.

⁹ Külkereskedelmi törvény, 13. §; a külkereskedelmi miniszter és a pénzügyminiszter együttes 4/1975. sz. rendelete.

¹⁰ Ld. ehhez a Gazdasági Bizottság 1967 évi 36. sz. határozatát a külkereskedelmi jog engedélyezéséről, egyebek között szövetkezetek részére is.

¹¹ Ehhez a külkereskedelmi törvény végrehajtására vonatkozó 1974 évi 1053. sz. minisztertanácsi határozat 3. §-a megállapítja, hogy „természetes személy csak kivételesen, egyes kiegészítő jellegű feladatok ellátására kaphat külkereskedelmi jogot”.

szabályozását, mint meghatározott külkereskedelmi jogosultságok átadása korábbi profil-monopóliummal rendelkező külkereskedelmi vállalatok részéről a meghatározott termelési vállalatok javára.¹²

c) A vázolt történeti fejlődés azonban azt is jelentette, hogy a szervezeti struktúra tekintetében az állami-hatósági síkon is jelentkezett differenciálódás. Egyre több olyan vállalat vált közvetlenül aktívvá a külkereskedelemben, amelyek állami irányítása (alapítása, ellenőrzése, ágazati igazgatási irányítása stb.) különböző ágazati minisztériumok és hatóságok jogkörébe, tehát nem a Külkereskedelmi Minisztérium kompetenciájába tartozott. Szövetkezeti vállalatok meg a dolog természeténél fogva a szövetkezeti struktúra keretében működtek és irányításuk ennek megfelelően alakult, nem álltak semmiféle értelemben közvetlen külkereskedelmi minisztériumi hatósági irányítás alatt. Egységes külkereskedelem-politika biztosításához azért szükség volt az irányítási és ellenőrzési hatáskörök és köteleességek koordinálására, ill. a Külkereskedelmi Minisztérium funkcionális irányítási pozíciójának világos kifejezésére. Ez egyrésztől valamennyi érintett irányító szerv megfelelő feladatainak egyértelmű szabályozásában, másrésztől pedig abban jutott kifejezésre, hogy a jog átfogóan szabályozta – garantálta és elvárja – a külkereskedelmi miniszter engedélyezési és ellenőrzési jogosultságait minden külgazdasági operációra vonatkozóan, beleértve a nem- külkereskedelmi vállalatok külkereskedelmi jogosultságának megadását, az erre vonatkozó engedély kiadását is, miközben természetesen a megfelelő ágazati irányító szervek jogait is meghatározza, pl. nem- külkereskedelmi vállalat külkereskedelmi jogának megadása esetében az adott ágazati minisztérium döntését is feltételezi.¹³

Az állami irányítási jogosultságoknak ez a vázolt szabályozása is jelzi, hogy az állami külkereskedelmi monopólium szervezeti összefüggésben is megőrizte elvi jelentőségű döntő pozícióját. Azt a körülményt, hogy az 1949. évi alkotmányhoz képest az 1972. évi alkotmány a külkereskedelmi monopóliumot kifejezetten nem említi, ezért nem szabad túlértelmezni. Annál kevésbé, mert az 1974. évi külkereskedelmi törvény – korábbi részszabályozások után¹⁴ – most az állami külkereskedelmi monopólium átfogó elvi kodifikálását nyújtotta. E törvény 3. szakasza a következőket mondja: „A Magyar Népköztársaságban a külkereskedelem állami monopólium. A külkereskedelmi monopólium alapján az állam nemzetközi szerződések kötésével és más módon kialakítja a külkereskedelem nemzetközi feltételeit. Létrehozza a külkereskedelem szervezeti rendszerét, külkereskedelmi tevékenység folytatására jogosultságot ad, valamint irányítja és ellenőrzi e tevékenységet. A külkereskedelmi monopóliumból eredő államigazgatási fel-

¹² A Gazdasági Bizottság 1967 évi 1., 21., 36. sz. határozata, illetőleg a külkereskedelmi miniszter 1967 évi 17., 1968 évi 1., és 1970 évi 3. sz. utasítása.

¹³ Külkereskedelmi törvény, 3., 6–8., 17. és 19. §-a; e törvény végrehajtására vonatkozó 1974 évi. 1053. sz. kormányhatározat, 1–2., 5 = 11. §; a Gazdasági Bizottság 1967 évi 1.-sz. határozata egyebek között a külkereskedelmi miniszter irányító és ellenőrző jogosultságairól azokra a termelő és kereskedelmi vállalatokra vonatkozóan, amelyek külkereskedelmi tevékenységet is fejtenek ki, de más ágazati minisztériumok alá tartoznak (5. §); a Minisztertanács 1967 évi 2052. sz. határozata a Külkereskedelmi Minisztérium feladatairól, jogköréről és szervezetéről.

¹⁴ Ld. a külkereskedelmi miniszter rendeletét, ill. utasítását – 1960 évi 1. sz., ill. 1964 évi 49. sz. alatt – a külkereskedelmi szerződések és egyes külkereskedelmi kérdések szabályozásáról, valamint a minisztérium feladatairól; de ebbe a körbe tartozik az előbb már említett 1967 évi 2052. sz. minisztertanácsi határozat is.

adatokat és hatáskört a Minisztertanács által kijelölt központi államigazgatási szerv látja el, kivéve azokat a kérdéseket, amelyekben a Minisztertanács a hatáskört magának tartja fenn, magához vonja, vagy más szervekre ruházza.” Ami pedig a kérdéses, a Minisztertanács által kijelölt központi államigazgatási szervet illeti, az természetesen a Külkereskedelmi minisztérium.¹⁵ Ami a fenti elvi rendelkezésekből a külkereskedelem vázolt szervezeti rendszerét illeti, ahhoz a törvény 7. §-a még egy jelentős elvet szögez le, nevezetesen, hogy „A külkereskedelem szervezeti rendszerének kialakításakor a *hatékony külföldi fellépés szervezeti feltételeit biztosítani kell.*”

Ez a külkereskedelmi monopólium szervezeti összefüggésben szemlélve állami szinten természetesen abban is differenciált, hogy bizonyos alapvető jogosultságok a Parlamentet, az Elnöki Tanácsot és a Minisztertanácsot illetik, így pl. a nemzetközi szerződésekre, a belföldi magasabb igazgatási szervezetre, az általános gazdaságpolitikára, benne a külkereskedelem-politikára vonatkozó kérdésekben. Ebben a szervezeti rendben a legfontosabb szerv természetesen a Minisztertanács, amely — amint azt a külkereskedelmi törvény 16. §-a meghatározza — „a külkereskedelmi politika kereteit és irányelveit a népgazdasági tervről szóló törvény alapján megállapítja”. A Külkereskedelmi Minisztérium központi, ill. általános funkcionális pozíciója azonban a külkereskedelem-politika előkészítésében és megvalósításában domináns mértékben előtérbe kerül. Ehhez a külkereskedelmi törvény végrehajtásáról szóló 1974. évi 1053-as kormányhatározat egyértelműen és részletesen állást foglalt. Egyrészt általában, hogy ti. „A Minisztertanács által megállapított irányelvek alapján a külkereskedelmi politika részletes kidolgozása a külkereskedelmi miniszter feladata” (4. §). Másrészt abban, hogy igazgatási síkon minden külkereskedelmi akció, amennyiben azok nem a külkereskedelmi minisztertől származnak, csak vele egyetértésben érvényesülhettek. Ehhez az előbb említett végrehajtási jogszabály 5. §-a a következőket mondja: „Azok a gazdasági irányítást végző szervek, amelyek a Minisztertanács felhatalmazása alapján a külkereskedelmi monopóliumból eredő államigazgatási feladatokat vagy hatáskört látnak el, továbbá amelyek a termelés, a forgalom, vagy a szolgáltatások terén — hatásköri kereteik között — külföldi állami szervekkel, gazdálkodó szervezetekkel, személyekkel vagy nemzetközi szervezetekkel a külkereskedelmi törvény 17. §-a szerint kapcsolatot vesznek fel vagy tartanak fenn, a külkereskedelmi politikával összhangban kötelesek eljárni. Ennek érdekében eljárásukat kötelesek a külkereskedelmi miniszterrel, külföldön pedig szükség esetén a külképviselet kereskedelmi osztálya, ill. a hasonló feladatokat ellátó más állami külkereskedelmi szerv vezetőjével is egyeztetni. A külkereskedelmi miniszter az egyeztetéstől eltekinthet.” Harmadrészt pedig az említett kormányhatározat 6. §-a arról rendelkezik, hogy minden gazdaságirányítási döntésben, amely Magyarország külkereskedelmi tevékenységét közvetlenül vagy közvetve érinti, minden irányító szervnek a külkereskedelmi miniszterrel egyetértésben kell eljárnia. A külkereskedelmi miniszter domináns szerepét negyedszer megjelenítik azok a részletes szabályok, amelyek a Külkereskedelmi Minisztérium közvetlen jogait és kötelezettségeit fogalmazzák meg a külkereskedelem-politika alakításában és megvalósításában (7–12. §).¹⁶

¹⁵ A külkereskedelmi törvény végrehajtására vonatkozó 1974. évi 1053. sz. minisztertanácsi határozat, 1. §.

¹⁶ A kötelezettségek és irányítási jogosultságok listája egyebek között kiterjed a külkereskedelem-politika megvalósítását szolgáló hatósági és gazdasági eszközök kidolgozására és érvényesítésére;

2. A vállalatok nagyobb önállósága és felelőssége a külgazdasági folyamatokban

10. A külgazdasági tevékenységben hatályosuló irányítási és ellenőrzési viszonyok új szabályozásáról, már többször jelzett átrendezéséről most a vállalatok tervezett és megvalósult nagyfokú önállóságára vonatkozóan szólva, természetesen a továbbiakban nem lehet mindenről beszélni, a figyelmet döntően arra érdemes fordítani, hogy az irányítás és ellenőrzés belső tartalma konkrétan hogyan rendeződött át, hogy fejlődött a gazdasági reform elveinek megfelelően, tehát a vállalatok nagyobb önállósága felé. Más szavakkal: fő vonásaiban hogy történik most az irányítás, hol helyezkednek el ehhez és milyen jogosultságok; kicsit általánosabban kifejezve, hogy alakul az az egyenlet, amelynek az egyik oldalán X értékű állami irányítás, plusz Y értékű vállalati akció radius szerepel, míg az egyenlet másik oldalán a külgazdaság nagyobb teljesítőképességével kell egyenlőnek lennie. Ezekben a kérdésekben a fejlődés minden jelenségét és formáját természetesen mindig a változatlanul fejlődő külkereskedelmi monopólium vázolt feltétel-rendszerének keretében kell látni, miközben a most elemzendő egyenlet is része az állami külkereskedelmi monopólium intézményének, ill. ezen intézmény belső fejlődésének.

a) A vállalatok gazdasági tevékenysége a reform előtt az átfogó, központilag meghatározott és irányított állami gazdasági tervezés szabályai alatt működött. Bizonyos egyszerűsítéssel azt lehet mondani, hogy tevékenységük minden lényeges elemét tervutasítások és más hatósági rendelkezések fentről határozták meg (így pl. szerződéses partnereiket belföldi relációban, szerződéses kapcsolataik lényeges elemét, szolgáltatásaik és termékeik árát, devizajuttatásaikat stb.), jövedelmükre nézve a közvetlen elvonás, a közvetlen lefoglalás érvényesült, a beruházásokat állami tervezés alapján lehetett meghatározni és finanszírozásuk is közvetlenül állami eszközökből történt. A külkereskedelmi vállalatok is ennek a mechanizmusnak a szabályai szerint működtek, miközben természetesen a külső oldal, különösen a kelet-nyugat gazdasági kapcsolatokban egyes konkrét esetekben a terv által csak nagyon nehezen volt alakítható.

Az erre vonatkozóan döntő normatív állásfoglalás a kormány Gazdasági Bizottságának 1967. évi 22. sz. határozata a *gazdasági tervezés új rendjéről* az új alapelvet a következőkben fogalmazta meg: „A népgazdasági terv megvalósítását a tervlembontás rendszere helyett döntően a gazdasági szabályozás rendszerére kell alapozni. A vállalatok a népgazdasági tervben foglalt célok és szabályozó eszközök figyelembevételével önállóan határozzák meg terveiket.” A kormány Gazdasági Bizottságának 1967. évi 1. sz. határozata a külkereskedelemre vonatkozóan ehhez a következőket fogalmazta meg:

„A külkereskedelmi mechanizmus 1968. január 1-én életbe lépő átalakításánál alapvető szempontnak a termelés és a külkereskedelmi tevékenység gazdasági egységének megteremtését kell tekinteni. Ezt elsősorban gazdasági módszerekkel, a vállalatoknak a gazdasági eredményekben való közös érdekelttségével kell elérni. Indokolt esetben szervezetiileg is össze kell kapcsolni a külkereskedelmi tevékenységet a termeléssel vagy a belföldi kereskedelemmel.” Míg ezek az első jogforrások érthetően főleg az új gazdasági módszerekről beszélnek, ezek a kibontakozott kodifikációban természetesen a hatósági

döntő szerepe van – esetenként az egyes megfelelő ágazati minisztériumok közreműködésével – a vámpolitika, a devizapolitika, az árpolitika kialakításában és megvalósításában, a minőségi ellenőrzésben, a külkereskedelmi jog megadásában stb.

ADATOK, TÉNYEK ÉS EGY DOKUMENTUM AUSZTRIA GAZDASÁGÁRÓL

FORGÁCS KATALIN

1978 április elejétől június végéig tartózkodtam Bécsben, mint a Collegium Hungaricum ösztöndíjasa.

A tanulmányút során az volt a feladatom, hogy a mostani kutatási témámhoz tartozó gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozzam. Ezen belül főleg azokat az összefüggéseket vizsgáltam, amelyek a bérek és jövedelmek, továbbá más gazdasági jelenségek, például munkatermelékenység, árak stb. között kialakulnak a gazdaság mozgásába való céltudatos központi beavatkozás következtében.

Ennek a közgazdasági kutatásnak a *komplexitás* a legfőbb jellemző vonása. A komplex szemléletmód szerint –, amit Friss István akadémikus dolgozott ki – az egyes gazdasági jelenségeket nem egymástól elkülönítve, a valóságos összefüggések sokaságából mintegy kiemelve kell vizsgálni, hanem törekedni kell a közöttük levő kölcsönhatások megragadására.

Ugyanez a módszer használható egy adott ország gazdaságpolitikájának „tetteneréséhez” is. Eszerint az egyes gazdasági döntéseket nem önmagukban kell elemezni, hanem a lehetőség szerint figyelembe kell venni a más gazdasági, politikai, társadalmi döntésekkel való sokoldalú kapcsolatukat. A tőkésországokban – így Ausztriában is – a gazdasági nehézségek leküzdésére alkalmazott konjunktúrapolitikai intézkedések ugyancsak komplex jellegűek, vagyis sokféle eszköz együttes bevetésével akarják a kívánt hatást elérni.

A kapcsolatok harmadik formája a gazdasági folyamatok és a gazdaságpolitikai döntések között alakul ki. A kedvezőtlen gazdasági jelenségek manapság különösképpen szükségessé teszik a központi beavatkozást. Mindig izgalmas vállalkozás nyomon követni a döntések útját, azaz felmérni azt a hatást, amit a központi szervek beavatkozása a gazdaság mozgásában ténylegesen előidéz.

A komplex szemléletmód lényege tehát maguknak a kölcsönhatásoknak a bemutatása. Kapcsolat van egyrészt a gazdasági jelenségek, másrészt a gazdaságpolitikai döntések, harmadrészt a valóságos folyamatok és a központi beavatkozás között. Ténylegesen a kapcsolatoknak ez a hármas tagolódása nem különül el egymástól, de használata a munka során megóv a kölcsönhatások útvesztőjében való eltévedéstől. Vagyis az absztrakció egy fajtája, ami megkönnyíti a tájékozódást a bonyolult valóságban. A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének gazdaságpolitikai osztályán folytatott kutatások e kapcsolatrendszernek főképpen a harmadik területére irányulnak.

Az ausztriai tanulmányút során egy tőkésországban igyekeztem vizsgálni a gazdaság mozgásába való céltudatos beavatkozás hatását. A nem éppen egyszerű kölcsönhatások

felderítéséhez szükséges volt először megismerkedni az osztrák gazdasági helyzettel, továbbá az osztrák gazdaságpolitika fő vonásaival. A mostani cikk témájához ebből az ismeretanyagból választottam ki a legaktuálisabb részeket. Nevezetesen az osztrák konjunktúra alakulását 1977-ben és 1978-ban, valamint az Osztrák Szocialista Párt 1978 májusában elfogadott programját.

Ausztria gazdasági helyzete

Ausztria ahhoz a kevés tőkésországhoz tartozik, ahol a hetvenes évek közepén kibontakozó gazdasági válság után pár évig sikerült elhárítani vagy legalábbis mérsékelni az újabban jelentkező nehézségeket. Példaként idézem az 1977. év főbb statisztikai adatait.¹

1977-ben a bruttó nemzeti termék az áremelkedésekkel együtt számítva 8,5%-kal, reálértékben mérve pedig 3,5%-kal lett magasabb (és elérte a 790,5 md. schillinget, amiből a nemzeti jövedelem 586,2 md. schillinget tesz ki). Ezzel a növekedési ütemmel Ausztria megelőzte a legtöbb nyugat-európai országot. A legfontosabb kereskedelmi partnerei közül csak Svájc hagyta le a bruttó nemzeti termék 4%-os emelkedésével.

A mérsékelt növekedési ütem elégséges volt ahhoz, hogy a munkaerő mondhatni teljes foglalkoztatását biztosítsa. Ugyanebben az évben a munkanélküliség aránya 2%-nál is kisebb volt és mintegy 51 ezer főt tett ki. A foglalkoztatás viszonylag magas színvonalra közvetlenül annak köszönhető, hogy a szolgáltatások területén és az építőiparban a munkaerő iránti kereslet tovább emelkedett.

A gazdasági nehézségek tompításának egyik tényezője volt 1977-ben a rendkívül gyors ütemben, nominálisan kb. 13%-kal, reálértékben pedig mintegy 7%-kal növekvő magánfogyasztás. A vásárlóerő csak részben származott a reáljövedelem emelkedéséből, mivel adó nélkül számítva az csupán 3%-kal lett magasabb. A vásárlásokra nagyobb részben a korábbi évek megtakarításait használták fel, mivel a stabilnak mutató foglalkoztatás és az 1978-ban esedékessé váló áremelkedések miatt az emberek csökkenték megtakarításaikat és előrehozták vásárlásaikat. Különösen a tartós fogyasztási cikkek piacán bonyolítottak le rekordforgalmat. A megnövekedett személyes fogyasztás stimuláló hatása mégsem érvényesülhetett maradéktalanul, mivel a kereslet tekintélyes részét importból fedezték.

A gazdasági nehézségek enyhítésének másik tényezője volt az élénk beruházási tevékenység, ami döntően racionalizálási célokat szolgált anélkül, hogy a kapacitást bővítette volna. Nagy gondot okoz ugyanis az, hogy a gazdaság egész kapacitását 91%-ban, az ipar kapacitását pedig csupán 83%-ban használták ki. Emiatt a munkatermelékenység – az egy foglalkoztatottra jutó nemzeti termék – mérsékelt ütemben, csak 2,5%-kal emelkedett, ami éppen a fele a hosszú távra kiszámított trendnek. Az ipari munka termelékenységének ennél valamivel alacsonyabb ütemű, mindössze 2,3%-os emelkedése szintén nem kielégítő eredmény. Az alacsony, sőt rosszabbodó kapacitás-kihas-

¹ Analyse der Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1977. és Prognose 1978: Anhaltende Wachstumsschwäche. Monatsberichte Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Bécs, 1978. 3. 100–179. oldal adatainak felhasználásával.

nálásnak tulajdonítható az is, hogy az előző évekhez viszonyítva kisebb bérnövekedés ellenére az egy termékre jutó élőmunka-költség nem maradt konstans, hanem jelentősen emelkedett. Mindezek a jelenségek a vállalkozók nyereségét is hátrányosan befolyásolták.

Kedvezőnek tartják Ausztriában az áremelkedési hullám alábbhagyását. Amíg a fogyasztói árindex 1975-ben 8,4%-kal, 1976-ban pedig 7,3%-kal lett magasabb, addig 1977-ben az emelkedés már csak 5,5% volt. Ezen belül az élelmiszerek és az élvezeti cikkek ára valamivel nagyobb mértékben, 7,7%-kal növekedett, ami részben a kávé magasabb világpiaci árának tulajdonítható. Ennek ellenére az OECD országok között az NSzK és Svájc után Ausztriában a legkisebb mértékű a drágulás.

A fogyasztói árakkal egyidejűleg a nominálbérek emelkedése is lelassult. A növekedési ráta az 1975. évi 12,9%-ról és az 1976. évi 10,1%-ról 1977-re 8,2%-ra esett vissza. Az együttmozgás következtében viszont a bérek reálértéke évről évre viszonylag egyenletesen változott.

A növekedés dinamikája már 1977 vége felé lassulni kezdett. Ennek fő oka az, hogy a fellendülés nemzetközi méreteiben nem következett be, és így a világpiacon lanya volt a kereslet az osztrák termékek iránt. Ugyanakkor az osztrák piacra irányuló külföldi expanzió felerősödött. Szükségessé vált, hogy mesterséges eszközökkel is visszafogják a belföldi keresletet, mert ilyen áron csökken az importált áruk iránti igény és javul az ország fizetési mérlege. A vásárlóerő visszafogása azonban fékezi a struktúrát átalakító beruházásokat és rontja a foglalkoztatási helyzetet.

Az előrejelzések szerint 1978-ban a gazdasági növekedés lassúbb ütemű lesz, mint az előző évben. A bruttó nemzeti termék reálértékben számítva feltehetően csak 1,5%-kal, az ipari termelés pedig mindössze 1%-kal növekszik majd. Emiatt tovább romlik a meglévő kapacitások kihasználtsági foka. A beruházási tevékenység csupán 1–2% között fog mozogni és főleg struktúra javító vagy racionalizálási célokat szolgál, a munkaalkalmakat többnyire nem bővíti. A munkanélküliség valamelyest emelkedik és megközelíti, sőt eléri a 3%-ot. A munkanélküliek száma a becslések szerint 70 ezer fő körül fog alakulni. Ezek a számok tulajdonképpen még mindig teljes foglalkoztatottságot jelentenek, ami miatt Ausztria csaknem kivételes helyet foglal el a fejlett tőkésországok sorában.

1978-ban az infláció tovább mérséklődik és az áremelkedések éves átlagban 4%-ot tesznek ki. Bécsi tartózkodásom idején 3,5% körüli áremelkedésről adtak hírt a közzétett havi jelentésekben. Az infláció alábbhagyásának oka az lehet, hogy az alapvető élelmiszerek ára és az elektromos áram díja a vártnál kisebb mértékben nőtt, továbbá a nyersanyagok és a félkésztermékek ára valamelyest csökkent a világpiacon.

A személyes jövedelemben és a magánfogyasztásban ugyancsak 1% körüli emelkedéssel számolnak. Bécsi tartózkodásom idején gyakran olvastam az újságokban arról, hogy az osztrák lakosság vásárlási kedve igen lanya és egyes tartós fogyasztási cikkek forgalmának csökkenése eléggé aggasztó. Például a személygépkocsik árában elszámolt értéknövekedési adónak 18%-ról 30%-ra való felemelése az 1978. év első hónapjaiban mintegy 40%-kal csökkentette a forgalmat. A családok kiadásának szerkezete várhatóan módosul: megnő az élelmiszerekre fordított összegek aránya és kisebb lesz a tartós fogyasztási cikkekre kiadott pénz hányada. Ezeket a szerkezeti változásokat a különböző üzletekben járva magam is tapasztaltam.

A sok adat felsorakoztatása után önként adódik a következtetés: Mind az 1974–1975-ös válság, mind az 1978. évi szerény, az egy százalékot alig meghaladó növekedés

arra utal, hogy *Ausztriában is véget ért a második világháború utáni tartós fellendülés időszaka*. A szocialista párti kormány nehéz helyzetben van: előreláthatóan a következő években válsággal, recesszióval és azok következményeivel kell szembenéznie és súlyos nehézségek közepette kell biztosítania az ország viszonylagos politikai egyensúlyát.

Érthető, hogy a mostani körülmények között a hosszú távra is érvényes gazdaságpolitikai koncepció után kutattam. A legalkalmasabbnak bizonyult erre a célra az Osztrák Szocialista Párt új programtervezete, amiben a fontos társadalmi és politikai kérdések mellett részletesen elemzik a kialakult válságos helyzetet és megoldásokat keresnek a gazdasági bajok orvoslására.

Az Osztrák Szocialista Párt programja

Bécsi tartózkodásom idején hozták nyilvánosságra, vitatták meg és fogadták el az Osztrák Szocialista Párt programját, ami már a nyolcvanas évekre vonatkozóan is meghatározza a feladatokat. Az előző programot éppen 20 éve, 1958-ban hagyták jóvá. Időközben sok minden történt az országban és a világban, indokolt, hogy újonnan értékeljék a megváltozott helyzetet. Az Osztrák Szocialista Párt most nyolcéves kormányzás után adhatja közre programját, aminek a következő választásokon újabb győzelemre kellene segítenie a pártot.

Engem elsősorban a programban szereplő gazdasági kérdések érdekeltek, ezeket tanulmányoztam alaposabban. A munkám során érvényesülő kutatási koncepció szerint – és persze a valóságban – a gazdaság maga is része a társadalom egészének, így merev különválasztása és elszigetelt tárgyalása esetén fontos összefüggések maradhatnak figyelmen kívül; jelen esetben például az, hogy a szocialista párt gazdaságpolitikai tevékenységének nem az a fő célja, hogy állandóan utólag korrigálja a tőkés piacgazdaság hiányosságait, hanem az, hogy helyette új gazdasági rendszer kialakulását segítse elő. A társadalmi és a gazdasági kérdések szoros összekapcsolódása miatt nagy vonalakban bemutatom a program egészét. Ilyen módon érthetőbbé válnak a kijelölt gazdaságpolitikai célok is.

A program gondolatmenetének lehetőleg pontos követésére törekszem. Elég sok értékes gondolatot találtam a dokumentumban, amikre érdemes odafigyelni. Ugyanakkor van néhány megkérdőjelezhető, vitatható állásfoglalás is, ilyen például a proletárdiktatúrával kapcsolatos vélekedés. Ezeket a vitás nézeteket ugyancsak ismertetem, de a lényegesnek tekinthető helyeken utalok arra, hogy az illető kérdésekben többnyire eltérő a kommunista és a szocialista pártok véleménye egymástól.

A program első pontja „A szocialisták alapelvei” címet viseli. Már az első mondatok tájékoztatnak arról, hogy a szocialisták egy osztály nélküli társadalom megvalósítására törekednek, amelyben az egyes ember személyiségének szabad kibontakozása a cél, és amelyben a munka eredményét igazságosan osztják el. Ellene vannak mindenfajta elnyomásnak és kizsákmányolásnak, akár a: magántőkés, akár az államkapitalista hatalom felelős érte. A tőkés profitgazdaság önzését olyan gazdasági tevékenységgel akarják helyettesíteni, ami a közösség tudatos szolgálatát jelenti.

Az uralmi viszonyoktól és privilégiumoktól mentes társadalom alapvető értékei: a szabadság, az egyenlőség, az igazságosság és a szolidaritás. A felsorolt elvek egyenrangúak egymással, együttes alkalmazásuk teszi lehetővé azt, hogy minden ember számára –

nemre, nemzetre, osztályra, vallásra vagy fajra való tekintet nélkül – tartalmas életet biztosítsanak.

Az Osztrák Szocialista Párt ugyanúgy vélekedik a kisebbség diktatúrájáról, mint általában a kommunista pártok, vagyis elutasítja azt. Viszont nem tekinthető általános érvényűnek az, ahogyan a proletárdiktatúra – a többség diktatúrája – létjogosultságát megítéli. A programban arról olvashatunk, hogy az előzőekben kifejtett humánus alapelveket proletárdiktatúra nélkül, demokratikus reformok segítségével kívánják érvényre juttatni. Tudvalevő, hogy *ez a stratégia a történelem során eddig még nem vezetett a tőkés társadalmi rend megdöntéséhez*; igen kétséges, hogy a jövőben célravezető útja lenne az új szocialista társadalom megteremtésének.

A továbbiakban áttekintést kapunk arról, hogy az osztrák szocialista mozgalom milyen demokratikus célokért harcolt a történelem folyamán. A kialakulása utáni első szakaszban a köztársaság és a politikai demokrácia megteremtését tekinti feladatának. A második periódusban a nyomor enyhítésén és a jólét biztosításán fáradozik. A harmadik szakaszban a köztársaság és a politikai demokrácia megteremtését tekinti feladatának. A mokratie) való továbbfejlesztése a célja. A proletárdiktatúra megítéléséből azonban már önmagában véve következik, hogy a szocialisták felfogásában maga a demokrácia is más tartalmú fogalommal válik, mint ahogyan azt mi használjuk. (Igaz, hogy az elnevezésben is van különbség. Mi szocialista demokráciáról beszélünk, az osztrák szocialisták programjában pedig szociális, vagy másképpen fordítva társadalmi demokráciáról olvashatunk.)

A program második pontjának címe a következő: „A világ, amit meg akarunk változtatni.” Az átalakításra azért van szükség, mert mai életünk tele van ellentmondásokkal, és napjainkban igen távol vagyunk attól, hogy az emberek békében és szabadon élhessenek. A felsorolt ellentmondások akár egy kommunista párt programjában is szerepelhetnének, bár az általános érvényű problémákon belül egy-egy részletkérdés megítélésében bizonyára lehet találni eltéréseket a két párt dokumentumaiban, illetve gyakorlati tevékenységében. Érdemesnek tartottam a programban felsorakoztatott világméretű ellentmondásokat kihagyás nélkül ismertetni.

– Az emberiség akarja a békét, de az egyre gyorsabb és költségesebb fegyverkezés pusztulással fenyegeti.

– A tudományos és technikai haladás, valamint a természeti kincsek tervszerű hasznosítása minden ember számára lehetővé tenné az emberhez méltó életet, mégis milliók éheznek.

– A tudományban és technikában újabb és újabb eredményeket érnek el, de azok felelőtlen alkalmazása fenyegeti az emberiséget.

– A világ népességének gyors szaporodása szükségessé tenné a termelés és a szolgáltatások mennyiségének emelését, ugyanakkor a jelenlegi tőkés gazdasági rendszerben milliók maradnak munka nélkül.

– A világ egy részében határtalan szegénység és kegyetlen kizsákmányolás van, egyidejűleg kevesek kezén hatalmas gazdagság halmozódik fel.

– A fogyasztókat mind raffináltabb módszerekkel felesleges vásárlásokra csábítják, miközben a reakciós erők a társadalmi juttatásokat pazarlásnak minősítik.

– Egyre több létesítmény szolgálja az emberek javát, mégis ezek közül sok létesítmény annyira bürokratikussá válik, hogy nem tölti be eredeti rendeltetését.

– Az alkotmány és a törvények kinyilvánítják az egyenjogúságot, ennek ellenére a nők a társadalmi gyakorlatban hátrányosabb helyzetben vannak.

– Az embereket mind nagyobb mértékben érintik a politikai és a gazdasági döntések, azok meghozatalában való közreműködésük mégis biztosítva.

Ezeket az emberi cselekvésekkel előidézett ellentmondásokat csak maguk az emberek szüntethetik meg.

Korunk főbb ellentmondásai után a program a kapitalizmus gazdasági rendszerének elemzésével folytatódik, amivel az ismertetésben a legrészletesebben foglalkozom. A program készítői szerint a második világháború utáni gazdasági fellendülés sokakban olyan reményt keltett, hogy a tőkés gazdasági rend alapvetően megváltozott. Vagyis a válság és a tömeges munkanélküliség már a múlté és a jólét állandóan növelhető. A programban hangsúlyozzák, hogy a fellendülés a felhasznált technikai újításoknak és a növekvő állami kiadásoknak köszönhető. Végső soron a kapitalizmus ugyan megváltozott, de a legfontosabb jellemző vonásai megmaradtak. „A modern ipari társadalomban is azok a vállalkozók döntenek a termelésről, a beruházásokról és ezzel együtt a munkahelyekről, akik vagy tulajdonosok, vagy menedzserek. Döntéseik nem a hosszú távú társadalmi tervezés alapján jönnek létre, hanem a nyereség elvárás és a konkurrencia nyomás alapján. Ez különösen válságok idején odavezet, hogy a szükséges beruházásokat korlátozottan, vagy csak a racionalizálási intézkedések, a munkahelyek megtakarítása érdekében hajtják végre.”² Így napjainkban is a nyereség a gazdasági fejlődés hajtóereje.

A nyereségre és a versenyharcra felépített gazdasági rendszerben a szegénység és az elidegenedés új formái bontakoznak ki. A jobb életkörülmények kialakításának lehetősége mindenkor az egyéni vásárlóerőtől függ. A végzett munkát azonban nem a társadalmi szükségessége és hasznossága szerint értékelik, hanem annak a nyereségnek az alapján, amit megtermel. Főképpen a munka nélkül maradó emberek és a nagy érdekképviseleti szervezetekkel nem rendelkező rétegek kerülnek hátrányos helyzetbe.

A hetvenes években a modern ipari tőkésországokban világméretű válság bontakozott ki. A gazdasági válság mellett, ami milliók munkanélkülivé válásához vezetett, a környezet, valamint az energia és a nyersanyag-ellátás válságáról is szó van. A válságra való érzékenységet fokozta a nemzetközi valutarendszer felbomlása és a nemzetközi konszernek politikája.

A gazdasági rendszer válságát a reakciós erők az állami kormányzás válságának igyekeznek feltüntetni. „Ezzel, a harmincas évekhez hasonlóan, a demokrácia meggyengülésének veszélye fenyeget.”³ Vállalni kell azt a történelmi feladatot – olvassuk tovább a programban –, hogy a piacgazdaság önerőből történő megjavulásának konzervatív illúziója helyébe a válság valóságos okainak világos magyarázatát állítsák és céltudatos tevékenységet folytassanak a gazdasági helyzet megjavítása érdekében. Ezért a szocialisták síkra szállnak a döntési és tulajdonviszonyok reformjáért és a nemzeti államok nemzetközi integrációjának megerősítéséért.

A gazdasági fejlődéssel egyidejűleg megváltozik a társadalom struktúrája is. A mezőgazdasági szektor egyre kisebbé válik, viszont megnövekszik a közigazgatásban és az

² Das neue Parteiprogramm der SPÖ. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 21. 3. oldal.

³ Ugyanott: 3. oldal.

irányításban foglalkoztatottak száma. A hatalmas tőkés társaságok és a nemzetközi mammutkonzernek átadják a rendelkezés jogát a menedzsereknek, akik privilégiumaik következtében szoros érdekközösségbe kerülnek a tulajdonosokkal. A termelés fejlesztéséhez és szervezéséhez döntővé válik az intelligencia magas foka és a szakképzés minősége.

A társadalmi fejlődést napjainkban is a függő helyzetben levők és a gazdasági hatalommal rendelkezők közötti ellentét határozza meg, jóllehet ezek az ellentmondások manapság nehezen áttekinthetők. A dolgozók érdekei ma is, mint korábban megfelelnek az egész társadalom érdekeinek. A dolgozók reményei csak egy szociális demokráciává átalakuló társadalomban válhatnak valóra. „Ennélfogva a szociáldemokrata politika nem korlátozódhat csupán a meglevő politikai jogok és a szociális vívmányok megvédésére, hanem célja kell, hogy legyen a jelenlegi gazdasági rend alapvető átalakítása egy igazságosabb és kevésbé válságérzékeny gazdasági renddé.”⁴

A fenti részben szó esik ugyan társadalmi ellentétről, mégpedig a függő helyzetben levők és a gazdasági hatalommal rendelkezők között. Ebben a megfogalmazásban azonban elmosódik a határ az osztályok között, a jelzett ellentét nem osztályok között feszül és így nem vezet osztálykonfliktusokhoz sem. Maga az óhajtott, igazságos társadalmi rend sem az osztályharc megvívásának eredményeképpen jön létre, hanem a sorozatosan végrehajtott reformok juttatják el az embereket az ideálisnak megrajzolt állapotba. *Az osztályharc tagadása* a program másik olyan pontja, ami *sem a történelmi tapasztalatok, sem a logikai megfontolások alapján nem tekinthető helytállónak*.

A harmadik részben a szocialisták követelései fogalmazódnak meg. Itt is az a fő gondolat, hogy az emberi együttélés új, demokratikus formáinak át kell hatniuk a társadalom minden területét. A parlamentáris demokrácia, a többpártrendszer, a szövetségi állam meglelte mellett a további demokratikus reformok bevezetése állandó feladat. A demokrácia továbbfejlesztésének fontos területe: a politikai élet, a jogrend, a közigazgatás, a kommunikáció ügyügy, mint a gazdasági tevékenység.

A szocialisták át akarják formálni a döntési és a tulajdonviszonyokat. Felfogásuk szerint a tulajdonviszonyok átalakítása önmagában nem elég a demokratikus szocializmus megvalósításához, legalább ilyen fontos a döntési viszonyok átformálása is. A döntési viszonyok megváltoztatása azt jelenti, hogy megerősödik az eddig nem kielégítően képviselt társadalmi csoportok részvétele a döntési folyamatban. Továbbá a döntések átfogják a társadalom egészét és hosszú távra vonatkoznak.

A pusztító gazdasági válság alternatívája a demokratikus alapokon nyugvó, társadalmi tervezés. Ahol ugyanis a termelési és a beruházási döntéseket mindenekeelőtt a várható nyereséghez igazítják, ismételten munkanélküliség, infláció és stagnálás következik be. A szocialista gazdaságpolitika azonban nem korlátozódik csak arra a tevékenységre, hogy a piacgazdaság hiányosságait mindenkor utólagosan korrigálja, hanem alapvető változtatásokat akar végrehajtani a döntési viszonyokban. „A szocialista gazdaságpolitika a piacon, önmagában semmiféle értéket nem lát, hanem egy szervezési elvnek tekinti, ami a gazdaság más irányítási formái mellett társadalmilag meghatározott feladatokat tud teljesíteni.”⁵

⁴ Ugyanott: 4. oldal.

⁵ Ugyanott: 7. oldal.

Az mindenképpen helyesnek tekinthető gondolat, hogy a tulajdonviszonyokkal együtt a döntési viszonyokat is át kell alakítani. Nincs szó azonban arról, hogy *a tulajdonviszonyok gyökeres megváltoztatása szükséges ahhoz, hogy a tőkés rendszert felváltsa a szocialista társadalom*. Beszélnek ugyan a programban az államosítások szükségességéről és a meglevő állami tulajdon szerepéről, de nem említik a tőkés tulajdon megszüntetését, mint célt. Ez a proletárdiktatúra és az osztályharc szükségességének tagadása mellett a program harmadik főbb bírálható hiányossága, ha a dokumentumot abból a szempontból nézem, hogy mennyire alkalmas a megjelölt cél: az új, szocialista társadalom megvalósítására.

A programban határozottan megfogalmazták azt a gazdasági törekvésüket, hogy a termelés féktelen növelése helyett ún. minőségi növekedést akarnak elérni. Felfogásuk szerint a növekedés akkor tekinthető minőséginek, ha előtérben áll a munkahelyek humanizálása, a termelési tényezők felelősségteljes hasznosítása és a környezet lehető legkisebb terhelése. A minőségi növekedésnek mégis biztosítania kell a szegénység megszűnését, sőt az egyenlő életlehetőségek demokratikus elvének érvényesülését a személyes és közfogyasztást szolgáló javak elosztásában.

Az emberek életlehetőségeit a jövedelmek elosztása döntően meghatározza. Az osztrák társadalomban ezen a területen nagymértékű az egyenlőtlenség – állapítják meg a programban. A lakosság viszonylag kis hányada rendelkezik a termelő tőke jelentős részével, és ezáltal magas jövedelemhez jut. Emellett nagy különbségek vannak az egyes tevékenységek és foglalkozások díjazása, valamint a férfiak és a nők keresete között. A túlzott jövedelem-differenciák nem indokolhatók egyedül a teljesítményekben mutatkozó eltérésekkel, hanem szélsőséges esetekben monopolhelyzetből, hatalmi pozícióból erednek.

A szocialisták síkra szállnak a bérek és jövedelmek igazságos megállapításáért, a jövedelmek között meglevő egyenlőtlenségek mérsékléséért, a munkavállalók vagyónképzésének előmozdításáért, a kisjövedelmű rétegek megsegítéséért és a magas jövedelmek eredetének felülvizsgálásáért. A program egyik bírálója ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy „az igazságos jövedelemelosztás” és „az igazságos teherviselés” csak üres formula marad, mivel konkrétan nem jelölik meg a változtatás módját.⁶

A továbbiakban a szocialisták követelései kiterjednek az élet minden területére. Így például részletesen foglalkoznak az emberhez méltó, humánus környezet megteremtésének feltételeivel, a közbiztonság és a népegészségügy kérdéseivel, a kultúrpolitika területére tartozó feladatokkal. A program harmadik pontjának legvégén fogalmazták meg Ausztria külpolitikájának legfontosabb alapelveit.

A terjedelmében legrövidebb negyedik fejezet „A szocialisták útja” címet viseli. Elöljáróban megállapítják, hogy a szocialisták csaknem egy évszázada a társadalmi átalakulás hordozói Ausztriában, miközben mozgalmuk is döntő mértékben megváltozik. A társadalmi célok mellett saját soraikban is az emberi együttélés új formáit akarják kifejleszteni, amelyek a jelenlegi szokásokon túlmutatnak.

A szocialista párt egy új és jobb társadalmi rend megvalósítására törekszik, mégpedig a folyamatosan bevezetett reformok segítségével. „Mi szocialisták megváltoztattuk a

⁶ Fritz Klenner: Einige Programm-Trugschlüsse. Zukunft, Bécs, 1978. március.

társadalmat, amelyben élünk, és a program szellemében a jövőben is formálni fogjuk azt.”⁷

Végezetül azoknak a céloknak a felsorolása következik, amelyekért az Osztrák Szocialista Párt dolgozni és harcolni fog. Ezek: a világbéke, az emberi szabadság, a társadalmi demokrácia, vagyis a demokratikus szocializmus megvalósítása.

A program alapvető célját Bruno Kreisky, az Osztrák Szocialista Párt elnöke is kommentálta kongresszusi beszédében. Szerinte a szocializmus az emberhez legméltóbb társadalmi rendszer, „mivel meg akarja szüntetni az ésszerűtlenséget és a brutalitást a társadalomban és az emberi személyiségnek másokhoz és a közösséghez való viszonyában új dimenziókat kölcsönöz.”⁸ Véleménye szerint napjainkban a szocializmus több, mint egyszerűen a politikai célok megvalósítása. Társadalmi méretű válasz a „lenni vagy nem lenni” kérdésre.

Mind a tőkés gazdaság bírálata, mind a szocialista társadalom igenlése önmagában véve elfogadható, sőt tiszteletreméltó részei a programnak. Emlékeztetni szeretnék azonban arra, hogy a gyökeres társadalmi átalakulás „ugrópontjai”, tartalmi vonásai végig homályban maradnak. Például nincs szó a hatalom kérdéséről, a társadalom vezető osztályáról, magáról az osztályharcról és annak különböző formáiról, a tulajdonviszonyok teljes megváltoztatásáról stb. Pedig az eddigi történelmi tapasztalatok szerint *a forradalmi stratégia következetes alkalmazása nélkül nem valósulhat meg a demokratikus szocializmus*. Így nem válhatnak általánossá a program elején kifejtett humánus elvek sem. Különösen irreális ez az elképzelés abban az ellentmondásokkal teli világban, amelyben élünk.

⁷ Das neue Parteiprogramm der SPÖ. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 21. 16. oldal.

⁸ Bruno Kreisky beszéde az Osztrák Szocialista Párt kongresszusán. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 20. 8. oldal.



A GAZDASÁGI NAGYSZERVEZETEK JOGALANYISÁGA*

SÁRKÖZY TAMÁS

1. Problémafelvetés

A tradicionális jogi felfogás a gazdasági szervezetek jogalanyiságát a *jogi személy* kategóriájával fejezte ki. A jogi személy fogalma azonban a magánjogban, azaz *polgári jogi fogalomként* keletkezett, a szervezet mellérendeltségi vagyoni jogi kapcsolatokban való fellépésének jogi megalapozására szolgált, és így természetesen eredeti felfogásában nem ad kellő eligazítást a gazdasági szervezetnek a *vertikális*, tehát az államigazgatási szervezetekkel szemben fennálló jogviszonyaira nézve, illetve a szervezeten *belüli* kapcsolatok vonatkozásában, más szóval nem jellemzi teljeskörűen a gazdasági szervezetek jogalanyiságát.

Amikor a jogi személyiség fogalma, tudományos megalapozása a liberálkapitalista szellemű német–francia kontinentális irodalomban kialakult, a jogi személyiség pusztán polgári jogi jellege különösebb problémákat nem okozott. A laissez faire szellemében a vállalatok állammal szembeni „közjogi” jogviszonyai relatíve jelentéktelenek voltak, a vállalaton belüli viszonyokba pedig az állam – a munkaviszonyok kivételével – jogi szabályozással nem nyúlt bele. Az államkapitalizmus jelenlegi szakaszában azonban a) az állami gazdasági beavatkozás fokozódásával, b) a belső és nemzetközi konszernképződés nagymérvű növekedésével (multinacionális vállalatok, stb.) a „vállalatbirodalmak” bonyolult belső és külső kapcsolatai folytán a jogi személyiség fogalma a nyugat-európai kontinentális burzsoá irodalomban is általános jelleggel vitássá vált.¹

A szovjet első gazdasági jogi elmélet 1930-as évek közepéig való uralkodása idején a vállalatok, trösztök, szindikátusok jogalanyiségének kérdésével az irodalom általában – éppen mert a társadalmi tulajdon terén alapvetően nem jogi, hanem technikai jellegű viszonyokkal számoltak – nem foglalkozott, függetlenül attól, hogy az 1922-es Szovjet-orosz PTK ezt a fogalmat alkalmazta.² Amikor 1938 körül a gazdasági jogi elméletet hivatalosan elvetették és a gazdasági jogi tükrözése területére lényegében a szocialista polgári jog – államigazgatási jog kettőssége lépett, akkor a gazdasági szervezetek jogalanyisága terén bekövetkezett a *jogi személyiség szocialista reneszánsza*.

A szocialista jogi személyiség tanát a Szovjetunióban alapvetően N. Sz. Bratusz dolgozta ki³ és lényegében ez az elmélet került több-kevesebb módosítással elfogadásra

*A KGST országokban működő gazdasági nagyszervezetekről szóló, orosz és német nyelven készülő nemzetközi monográfia szerző által készített fejezetének rövidített szövege.

¹ Ld. pl. Ott: *Recht und Realität der Unternehmenskorporation. Ein Beitrag zur Theorie der juristischen Person.* Tübingen, 1977.

² Ld. O. Sz. Joffe: *Razvityie civiliszticeszkov müszli v SzSzsZR.* Csaszty I. Leningrád, 1975.

³ Ld. N. Sz. Bratusz: *Szubjektü grazhdenszkogo prava.* Moszkva, 1950.

valamennyi népi demokratikus országban⁴ és uralkodó felfogásnak tekinthető ma is. Ennek az elméletnek lényege, hogy helyesen *elhatárol* a kiagyalt formalista burzsoá fikciós, realitás stb. jogi személy elméletektől és hangsúlyozza a jogi személyiség mögött álló *szocialista társadalmi gazdasági viszonyokat, társadalmi tulajdonformákat, szocialista kollektívákat*, ugyanakkor viszont jogi szerkezetében – technikájában elfogadja a jogi személyiség tradicionális fogalmát. (Éppen a tradíciókra való építés volt az egyik fő tényező abban, hogy Bratusz elmélete az európai népi demokráciákban rendkívül gyorsan elterjedt: a pandektista jogi tradíciók ezekben az országokban erősebbek voltak mint a Szovjetunióban.)

Ennek az elméletnek további lényeges eleme, hogy a gazdasági szervezetek többirányú jogviszonyaiból változatlanul *csak a polgári jogi relációt emeli* ki a jogi személyiség formájában és elhanyagolja a) részben a vállalatoknak a gazdasági államigazgatási szervekkel fennálló jogviszonyaiban megnyilvánuló jogalanyiságát, b) részben a vállalat belső, jogi személyiséggel nem rendelkező, de önelszámoló lévén bizonyos jogokkal és kötelezettségekkel rendelkező egységeinek jogalanyiságát. Venediktov több ízben bírálta ezt a felfogást, rámutatott a *vállalati komplex jogalanyiság* kidolgozásának szükségességére, a vállalat *polgári jogi és államigazgatással szembeni* (tehát nem államigazgatási, mert a vállalat nem államigazgatási szerv) *jogalanyisége elhatárolásának* szükségességére, a belső önelszámoló egységek jogalanyisági problémáinak megoldatlanságára,⁵ de az 1960-as évek végéig, 1970-es évek elejéig ezen a téren lényegesebb előrelépés nem történt. Változatlanul kidolgozatlannak tekinthető az államigazgatási jogalanyiság (jogi személyiség) tana, a vállalati jogi személyiség vállalaton belüli (tehát nem polgári jogi jellegű) megnyilvánulásai meglehetősen tisztázatlanok.

Az 1960-as évek közepétől viszont erőteljes elméleti mozgás indult meg ezen a téren. Ennek alapvetően két fő tényezője van

a) *A szocialista gazdasági jogi irányzatok fokozatos erősödése.* A gazdasági jog koncepciójáról folyó viták (a gazdasági jog – némileg eltérő tartalommal – uralkodó irányzat az NDK-ban és Csehszlovákiában, erős kisebbségi irányzat a Szovjetunióban és Lengyelországban, nem képvisel lényeges pozíciót Bulgáriában és Magyarországon) egyik alapvető ütközőpontja a jogi személyiség kérdése: fenntartása, illetve helyette (vagy mellette) egyéb jogalanyiságok kreálása, esetleg a vertikális és horizontális, a belső és külső jogviszonyok tudatos összeolvasztásával egy komplex gazdasági jogi jogalanyiság kialakítása.

b) *A nagy gazdasági szervezetek (kombinátok, egyesülések stb.) létrejötte,* amely több vonatkozásban is megkérdőjelezte az egységes polgári jogi személyiség hagyományos tanát, mégpedig elsősorban abban a vonatkozásban, hogy

⁴Ld. pl. Csehszlovákiára nézve V. Knapp: *Vlastnictvi v lidové demokracii*. Prága, 1952., Magyarországra: Gy. Eörsi: *A tulajdonjog fejlődése*. Bp. 1950., az NDK-ra nézve: M-Posch: *Kapitalasoziationen, ihre Rechtsfähigkeit und die Dogmatik der juristischen Person im des vormonopolistischen deutschen Kapitalismus*. Berlin, 1955.

⁵Ld. Venediktov: *Goszudarsztvennaja szocialiszticeszkaja szobsztvennoszty*. Glava XI. Moszkva 1948. O szubjektah szocialiszticeszkijh pravotonosenij Sz. G. i. P. 1955. 3.

– egy több szervezeti részből álló egységes *komplexum*, amelynek egyes szervezeti részei külön-külön jogi személyek (illetve egyes részek azok, mások nem), mint egység, mint komplexum mennyiben jogok és kötelezettségek hordozója, tehát mennyiben jogalany,

– egy jogi személy nagyszervezet *nem jogi személy szervezeti egységei*, amelyekre a tételes jog éppen a nagyszervezet központja irányában (de más relációkban is) jogokat és kötelezettségeket állapít meg, milyen értelemben, milyen módon és milyen jogágazati jelleggel jogalanyok.

A következőkben először országokénti bontásban a vonatkozó tételesjogi szabályozást ismertetjük, majd rövid bepillantást adunk a vonatkozó igen terjedelmes irodalomba, végül rövid összefoglaló következtetésekben foglaljuk össze véleményünket a mai helyzet alapján erről az elméletileg egyelőre le nem zárható problémáról.

2. Tételesjogi áttekintés országonként

2.1. Bulgária

A bolgár jogi szabályozás, tehát mindenekelőtt a gazdasági tevékenységet folytató szervezetekről szóló Szabályzat (POHD) és a gazdasági komplexumok belső elszámolásáról szóló rendelet (POVHHK) a bolgár kommunista párt Központi Bizottsága 1975. augusztus 5-i határozata alapján a gazdasági és jogi önállóság (illetve elkülönültség) adott fokáról beszél mind gazdasági komplexumok, mind a különböző gazdasági szervezetek (pl. egyesülések), mind pedig azok szervezeti alegységei vonatkozásában. A gazdaság-irányítás jogi eszközeinek alkalmazása tárgyában kibocsátott 1976 évi „Válaszok” szerint „a gazdasági komplexum olyan új gazdasági szervezeti forma, amely magában foglalja a nagy gazdálkodó szervezet és az állami szerv jellemzőit. A népgazdaság szervezeti alapszervezete, és az egységei egy összetett állami gazdasági rendszert alkotnak. Ezt a rendszert valamennyi résztvevő gazdálkodó szervezet (termelő-gazdálkodó egység, a gazdasági komplexumok összetevői és egyéb szervezetek) szervezeti, gazdasági és jogi egysége jellemzi.”

A gazdasági komplexum tehát a fenti hivatalos értelmezés szerint önálló elszámolás alapján működő jogalany. A komplexumhoz tartozó gazdasági és egyéb szervek a komplexum szerves részét, alegységét, (podrazdelenije) képezik. A gazdasági komplexum állami-gazdasági szerv, amelyen keresztül a szocialista állam gazdasági szervezői funkciója valósul meg. A gazdasági komplexum jogalanyisággal bír, amely lehetővé teszi, hogy államigazgatási, gazdasági, polgári jogi, munkaügyi, pénzügyi és egyéb viszonyok alanya lehessen tevékenysége ellátása során. Ez a jogalanyiség a rábízott állami célok és feladatok teljesítésének szolgálatában áll. A gazdasági komplexum irányítását felettes irányító szerve a gazdasági minisztérium látja el, s ugyancsak a minisztérium határozza meg a komplexum jogalanyiségének terjedelmét.

A gazdasági komplexum jogalanyiséga tárgyában kiadott hivatalos állásfoglalás egyben választ igyekszik adni a komplexumot alkotó gazdasági szervezetek jogalanyiségának kérdésére is. Az ilyen gazdálkodó egység a POHD 8. §-a alapján önálló jogalany, a részére meghatározott feladatok ellátása érdekében, tevékenysége folytatásához szükséges mértékben a törvény jogokat biztosít és kötelezettségeket ír elő. A gazdálkodó egység tehát jogalany, jogképes, de jogalanyiséga – mivel csak része a komplexumnak – csupán a

komplexum által meghatározott mértékű gazdasági és jogi elkülönültség lehet. A gazdasági komplexum jogosult arra, hogy a hozzátartozó gazdálkodó szervek jogait kiterjessze vagy korlátozza — e szervezetek jogalanyisága tehát alapvetően a gazdasági komplexum által meghatározott. Például a komplexum magánál koncentrálhatja a termelés anyagi-technikai ellátását vagy a termék értékesítését, részben vagy egészben korlátozhatja a gazdálkodó szervezet szerződéskötési jogát. Vagy pl. fordított esetben, a gazdasági komplexum, mint beruházó a beruházással összefüggő jogainak egy részét átengedheti a gazdálkodó szervnek vagy egységnek.

A termelői egyesülések jogképességének tárgyában szintén a gazdasági szervezetekről szóló jogszabály (POHD) rendelkezéseiből kell kiindulni. A 8. § szerint a gazdasági egyesülések jogalanyok, a rábízott feladatoknak és tevékenységi körének megfelelő mértékben jogokat szerezhetnek és kötelezettségeket vállalhatnak. Az egyesülés is átengedhet bizonyos jogokat egységeinek, vagy magánál összpontosíthatja az egységet megillető bizonyos jogok gyakorlását, de csak abban az esetben, ha erre külön felhatalmazást kap irányító szervtől és gazdasági és jogi elkülönültségi fokának meghatározása során. A POHD 20–22. §-értelmében: „A gazdálkodó szervezeten (egyesülés, kombinát) belül működő gazdasági-termelői egységek és egyéb szervezetek a gazdálkodó szerv egységének vagy csoportjának minősülnek.” (20. §) Az egység belső elszámolás alapján működik, az egyesülés (kombinát) vezetősége által meghatározott fokú gazdasági és jogi elkülönültség mellett. Saját mérleget készít és külön bankszámlája van. A rábízott feladatok teljesítése érdekében más szervezetekkel, egységekkel vagy személyekkel kapcsolatba léphet, beleértve a szerződéskötést is azt, hogy bírói, döntőbizottsági vagy más eljárásban félként járhat el. A 22. § (1) bekezdése szerint csoportot az egység, vagy közvetlenül az egyesülés (kombinát) hozhat létre. A csoport szintén belső elszámolás szerint működik, saját eredményességét tükröző mérleget készíthet, s saját bankszámlát vezethet. Az egység a gazdálkodó szervezet nevében és számlájára meghatározott körben szerződést is köthet és mint ilyen, perképes is. (22. § (2) bekezdés.)

A komplexumon illetve az egyesülésen (kombináton) belül a gazdasági és jogi elkülönültségek illetve önállóságnak a meghatározása belső aktusok segítségével történik, mint pl. a komplexum vagy gazdálkodó szervezet működési-szervezeti szabályzatával, belső elszámolás rendjének szabályozásával, stb. Ezeket a szabályzatokat a POHD és más, elsősorban a Minisztertanács által kibocsátott normatív aktusok figyelembevételével dolgozzák ki. Ez garanciális kérdés, mivel ezek a jogszabályok rögzítik az egységeknek azon jogait, amelyeket egyáltalán nem lehet korlátozni (pl. az anyagi ösztönzést és szociális fejlesztést célzó alapok képzése) illetve azokat a jogokat, amelyek a törvénynél fogva akkor gyakorolhatóak, ha a felettes gazdasági irányító szerv nem korlátozta azokat. A gazdálkodó szervezet kollektív vezető szervei részt vesznek a kérdéseket rendező belső aktusok megvitatásában, így pl. az egyesülés vagy kombinát gazdasági tanácsa megvitatja a szervezeti és működési szabályzatokat, amelyeket a végrehajtási iroda fogad el és az illetékes miniszter hagy jóvá (POHD 30, 115, 117. §). A belső elszámolásról szóló szabályzatot a szervezet gazdasági tanácsa fogadja el, s az illetékes miniszter erősíti meg. (POHD 117. § és POVHHK 1. §).

Számos esetben a termelőegység alapító aktusában ki is van mondva az elkülönültség a külön mérleg és a külön bankszámla vonatkozásában, és ezek az aktusok publikálásra is kerülnek a hivatalos lapban.

A gazdasági szervezetek szervezeti egységei tehát belső elszámolást végeznek. Ez az alábbi elvek érvényesülését jelenti: elkülönült kollektíva, saját tervek kidolgozása, a feladatok ellátásához szükséges önálló vagyoni, a rentábilis gazdálkodás feltételeinek megteremtése, operatív önállóság a feladatellátás leghatékonyabb megszervezése és az eszközök hatékony kihasználása érdekében, a gazdálkodás eredményességéért való felelősség, anyagi érdekelttség elve, az ellenőrzés széles körű alkalmazása a szocialista gazdálkodás követelményeinek, a terv és a jogszabályok szigorú betartása érdekében. A gazdasági komplexumok belső elszámolásáról szóló Szabályzat tartalmazza az önálló elszámolás kötelező feltételeit: az egység hatáskörének megállapítása, a vagyonnal való rendelkezés, a gazdasági, államigazgatási, polgári jogi és egyéb jogviszonyban való részvétel mind a rendszeren belüli, mind azon kívüli kapcsolatok terén.

A gazdasági komplexumok és gazdálkodó szervezeteik jogképességének terjedelmére vonatkozó információk megbízhatóságát más szervezetek irányában az alábbiak biztosítják:

- a gazdálkodó szervezet vagy egység megalakulásáról szóló határozatot hivatalos lapban teszik közzé

- a minisztériumok és a nagy gazdálkodó szervezetek között kötelezően megkötendő koordinációs szerződésekben konkrétan meghatározzák, hogy milyen szervezetek illetve milyen egységek fognak közvetlen áruszállítási szerződést kötni.

A gazdálkodó szervnek a termelő egység működéséért való felelőssége kérdésében alapvető motívumaként az említett rendelet (POHD) 36. § (1) bekezdését kell megjelölni. Eszerint: „A gazdasági minisztérium, a gazdálkodó szervezetek és a termelőegységek kötelezettségeikért anyagilag felelősek.” A 38. § (2) bekezdése kimondja, hogy: „Az egység felel a gazdálkodó szervezet tartozásaiért, ha az fizetőképtelenné válik. A gazdálkodó szervezet szintén felelős az egység fizetőképtelensége esetén.” Ez a jogi megoldás biztosítékot jelent a külső szerződő felek számára abban az esetben, amikor a gazdálkodó szervezet vagy az egysége mint közvetlen adós fizetőképtelenné bizonyul. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy a tartozás összegét akár a fizetőképes gazdasági szervezet, akár annak fizetőképes egysége számlájáról egyaránt le lehet emelni. Így a hitelező a tartozás összegéhez jut, a gazdasági szervezet és egysége között pedig belső elszámolás útján rendeződik a viszony.

2.3. Magyarország

A magyar tételesjog a gazdasági egységek jogalanyiságát kizárólag a PTK-ban szabályzott jogi személyiség szempontjából közelíti meg – egy szervezet vagy jogi személy, vagy nem jogképes. Az 1977-es polgári törvénykönyvmódosítás egyben a jogi személyek ún. relatív jogképességét megszüntette – 28. §-ában kimondotta, hogy a jogi személyeket mindazon jogok és köteleességek megilletik, amelyek természetüknél fogva nem kötődnek az állampolgárokhoz.

a) Az állami vállalati jogállásban működő ipari nagyvállalatok

Az 1977. évi IV. törvénnyel módosított 1959. évi magyar Polgári Törvénykönyv 31. §-a (1) bekezdése és az állami vállalatokról szóló 1977. évi VI. törvény 2. § (5) bekezdése – a korábbi, a 11/1967(V.13.) Korm. sz. rendeletben foglalt szabállyal egye-

zően — kimondják, hogy az állami vállalat jogi személy. Az új törvényi rendelkezés (1977. évi VI. törvény 2. § (2) bekezdése) értelmében az állami vállalat feladata, hogy „a társadalom általános érdekeinek szolgálatában, működési körében folytatott tervszerű, hatékony, gazdaságos és jövedelmező tevékenységével elősegítse a népgazdasági tervben meghatározott feladatok teljesítését és ezáltal hozzájáruljon a társadalmi szükségletek kielégítéséhez.”

A 2/1963.(I.29.) Korm. sz. rendelettel bevezetett ún. ipari nagyvállalat kategóriáját a 11/1967.(V.13.) Korm. sz. rendelet megszüntette. Ennek következtében az ipari nagyvállalatok gyáregységei önálló jogalanyiságukat teljesen elvesztették. Az 1977. évi Magya. Polgári Törvénykönyv-módosítás, illetve az állami vállalati törvény sem változtatott ezen a helyzeten. Más szóval az állami vállalat formájában működő ipari nagyvállalatok gyáregységei (önelszámoló egységei) kifelé csak mint a vállalat törvényes képviselői léphetnek fel. (A PTK 30. § (2) bekezdése értelmében a szervezeti egység vezetője az egység rendeltetészerű működése által meghatározott körben a jogi személy képviselőjeként jár el.) Az új vállalati törvényben novum azonban, hogy bizonyos mértékben elismerte a nagyvállalati belső viszonyok sajátosságát. A 13. § (2) bekezdése szerint azoknál a vállalatoknál ugyanis, amelyeknek elkülönült szervezeti egységei vannak (gyár, gyáregység, stb.) az igazgató a szervezeti és működési szabályzatban, illetve a kollektív szerződésben köteles gondoskodni e szervezeti egységek „olyan külön elszámolási és ösztönzési rendszernek megállapításáról, amely biztosítja a szervezeti egységek gazdálkodási önállóságát és felelőségét, valamint érdekeltiségét gazdálkodási és fejlesztési tevékenységük eredményességében.”

b) *A tröszt*

A tröszt vonatkozásában a módosított magyar Polgári Törvénykönyv illetve az állami vállalati törvény, a 11/1967(V.13.) Korm. sz. rendeletben foglalt szabályokat ugyancsak megismételve, a *trösztöt* illetve a *tröszt* keretében működő vállalatokat egyaránt jogi személyeknek minősítette. A vállalati törvény 47. § (1) bekezdése értelmében az alapító szerv a felügyelete alá tartozó több vállalat gazdaságos működésének és fejlesztésének előmozdítására és e vállalatok gazdálkodásának összefogásával azok irányítására trösztöt hozhat létre. A tröszt ugyan maga is „vállalatszerűen működő gazdálkodó szervezet”, de létrehozása a tröszt keretében működő vállalatok (ún. tröszti vállalatok) jogi személyiségét *nem érinti*, azoknak önálló számvitele és mérlege is van (51. § (3) bekezdés).

A trösztre vonatkozó hatályos szabályokat a vállalati törvény VIII. fejezete (47–52. §) tartalmazza. A törvény előírásai értelmében amennyiben a tröszt alapító határozatában az alapító szerv e jogot nem korlátozza, úgy a tröszt az alája tartozó vállalatokat meghatározott tevékenység folytatására utasíthatja, gazdálkodásukra nézve kötelező irányelveket adhat ki és módja van a trösztvállalatok eszközeinek egymás közötti átcsoportosítására, ill. azok centralizálására is. (49. §). Mindezek a rendelkezések a gyakorlatban azt jelentik, hogy függetlenül attól, hogy a trösztre és tröszti vállalatokra nézve a hatályos magyar szabályozás szerint az állami vállalatra vonatkozó általános szabályokat *kell alkalmazni* főszabályként mind a jogképeség, mind a szerződéskötés vonatkozásában (52. §), *ténylegesen a tröszt egységes gazdasági komplexumnak* minősül, figyelemmel

ADATOK, TÉNYEK ÉS EGY DOKUMENTUM AUSZTRIA GAZDASÁGÁRÓL

FORGÁCS KATALIN

1978 április elejétől június végéig tartózkodtam Bécsben, mint a Collegium Hungaricum ösztöndíjasa.

A tanulmányút során az volt a feladatomban, hogy a mostani kutatási témámhoz tartozó gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozzam. Ezen belül főleg azokat az összefüggéseket vizsgáltam, amelyek a bérek és jövedelmek, továbbá más gazdasági jelenségek, például munkatermelékenység, árak stb. között kialakulnak a gazdaság mozgásába való céltudatos központi beavatkozás következtében.

Ennek a közgazdasági kutatásnak a *komplexitás* a legfőbb jellemző vonása. A komplex szemléletmód szerint —, amit Friss István akadémikus dolgozott ki — az egyes gazdasági jelenségeket nem egymástól elkülönítve, a valóságos összefüggések sokaságából mintegy kiemelve kell vizsgálni, hanem törekedni kell a közöttük levő kölcsönhatások megragadására.

Ugyanez a módszer használható egy adott ország gazdaságpolitikájának „tettetéséhez” is. Eszerint az egyes gazdasági döntéseket nem önmagukban kell elemezni, hanem a lehetőség szerint figyelembe kell venni a más gazdasági, politikai, társadalmi döntésekkel való sokoldalú kapcsolatukat. A tőkésországokban — így Ausztriában is — a gazdasági nehézségek leküzdésére alkalmazott konjunktúrapolitikai intézkedések ugyancsak komplex jellegűek, vagyis sokféle eszköz együttes bevetésével akarják a kívánt hatást elérni.

A kapcsolatok harmadik formája a gazdasági folyamatok és a gazdaságpolitikai döntések között alakul ki. A kedvezőtlen gazdasági jelenségek manapság különösképpen szükségessé teszik a központi beavatkozást. Mindig izgalmas vállalkozás nyomon követni a döntések útját, azaz felmérni azt a hatást, amit a központi szervek beavatkozása a gazdaság mozgásában ténylegesen előidéz.

A komplex szemléletmód lényege tehát maguknak a kölcsönhatásoknak a bemutatása. Kapcsolat van egyrészt a gazdasági jelenségek, másrészt a gazdaságpolitikai döntések, harmadrészt a valóságos folyamatok és a központi beavatkozás között. Ténylegesen a kapcsolatoknak ez a hármas tagolódása nem különül el egymástól, de használata a munka során megóv a kölcsönhatások útvesztőjében való eltévedéstől. Vagyis az absztrakció egy fajtája, ami megkönnyíti a tájékozódást a bonyolult valóságban. A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének gazdaságpolitikai osztályán folytatott kutatások e kapcsolatrendszernek főképpen a harmadik területére irányulnak.

Az ausztriai tanulmányút során egy tőkésországban igyekeztem vizsgálni a gazdaság mozgásába való céltudatos beavatkozás hatását. A nem éppen egyszerű kölcsönhatások

felderítéséhez szükséges volt először megismerkedni az osztrák gazdasági helyzettel, továbbá az osztrák gazdaságpolitika fő vonásaival. A mostani cikk témájához ebből az ismeretanyagból választottam ki a legaktuálisabb részeket. Nevezetesen az osztrák konjunktúra alakulását 1977-ben és 1978-ban, valamint az Osztrák Szocialista Párt 1978 májusában elfogadott programját.

Ausztria gazdasági helyzete

Ausztria ahhoz a kevés tőkésországhoz tartozik, ahol a hetvenes évek közepén kibontakozó gazdasági válság után pár évig sikerült elhárítani vagy legalábbis mérsékelni az újabban jelentkező nehézségeket. Példaként idézem az 1977. év főbb statisztikai adatait.¹

1977-ben a bruttó nemzeti termék az áremelkedésekkel együtt számítva 8,5%-kal, reálértékben mérve pedig 3,5%-kal lett magasabb (és elérte a 790,5 md. schillinget, amiből a nemzeti jövedelem 586,2 md. schillinget tesz ki). Ezzel a növekedési ütemmel Ausztria megelőzte a legtöbb nyugat-európai országot. A legfontosabb kereskedelmi partnerei közül csak Svájc hagyta le a bruttó nemzeti termék 4%-os emelkedésével.

A mérsékelt növekedési ütem elégséges volt ahhoz, hogy a munkaerő mondhatni teljes foglalkoztatását biztosítsa. Ugyanebben az évben a munkanélküliség aránya 2%-nál is kisebb volt és mintegy 51 ezer főt tett ki. A foglalkoztatás viszonylag magas színvonala közvetlenül annak köszönhető, hogy a szolgáltatások területén és az építőiparban a munkaerő iránti kereslet tovább emelkedett.

A gazdasági nehézségek tompításának egyik tényezője volt 1977-ben a rendkívül gyors ütemben, nominálisan kb. 13%-kal, reálértékben pedig mintegy 7%-kal növekvő magánfogyasztás. A vásárlóerő csak részben származott a reáljövedelem emelkedéséből, mivel adó nélkül számítva az csupán 3%-kal lett magasabb. A vásárlásokra nagyobb részben a korábbi évek megtakarításait használták fel, mivel a stabilnak mutató foglalkoztatás és az 1978-ban esedékessé váló áremelkedések miatt az emberek csökkentették megtakarításaikat és előrehozták vásárlásaikat. Különösen a tartós fogyasztási cikkek piacán bonyolítottak le rekordforgalmat. A megnövekedett személyes fogyasztás stimuláló hatása mégsem érvényesülhetett maradéktalanul, mivel a kereslet tekintélyes részét importból fedezték.

A gazdasági nehézségek enyhítésének másik tényezője volt az élénk beruházási tevékenység, ami döntően racionalizálási célokat szolgált anélkül, hogy a kapacitást bővítette volna. Nagy gondot okoz ugyanis az, hogy a gazdaság egész kapacitását 91%-ban, az ipar kapacitását pedig csupán 83%-ban használták ki. Emiatt a munkatermelékenység – az egy foglalkoztatottra jutó nemzeti termék – mérsékelt ütemben, csak 2,5%-kal emelkedett, ami éppen a fele a hosszú távra kiszámított trendnek. Az ipari munka termelékenységének ennél valamivel alacsonyabb ütemű, mindössze 2,3%-os emelkedése szintén nem kielégítő eredmény. Az alacsony, sőt rosszabbodó kapacitás-kihasználás

¹ Analyse der Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1977. és Prognose 1978: Anhaltende Wachstumsschwäche. Monatsberichte Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Bécs, 1978. 3. 100–179. oldal adatainak felhasználásával.

nálásnak tulajdonítható az is, hogy az előző évekhez viszonyítva kisebb bérnövekedés ellenére az egy termékre jutó élőmunka-költség nem maradt konstans, hanem jelentősen emelkedett. Mindezek a jelenségek a vállalkozók nyereségét is hátrányosan befolyásolták.

Kedvezőnek tartják Ausztriában az áremelkedési hullám alábbhagyását. Amíg a fogyasztói árindex 1975-ben 8,4%-kal, 1976-ban pedig 7,3%-kal lett magasabb, addig 1977-ben az emelkedés már csak 5,5% volt. Ezen belül az élelmiszerek és az élvezeti cikkek ára valamivel nagyobb mértékben, 7,7%-kal növekedett, ami részben a kávé magasabb világpiaci árának tulajdonítható. Ennek ellenére az OECD országok között az NSzK és Svájc után Ausztriában a legkisebb mértékű a drágulás.

A fogyasztói árakkal egyidejűleg a nominálbérek emelkedése is lelassult. A növekedési ráta az 1975. évi 12,9%-ról és az 1976. évi 10,1%-ról 1977-re 8,2%-ra esett vissza. Az együttmozgás következtében viszont a bérek reálértéke évről évre viszonylag egyenletesen változott.

A növekedés dinamikája már 1977 vége felé lassulni kezdett. Ennek fő oka az, hogy a fellendülés nemzetközi méretekben nem következett be, és így a világpiacon lanya volt a kereslet az osztrák termékek iránt. Ugyanakkor az osztrák piacra irányuló külföldi expanzió felerősödött. Szükségessé vált, hogy mesterséges eszközökkel is visszafogják a belföldi keresletet, mert ilyen áron csökken az importált áruk iránti igény és javul az ország fizetési mérlege. A vásárlóerő visszafogása azonban fékezi a struktúrát átalakító beruházásokat és rontja a foglalkoztatási helyzetet.

Az előrejelzések szerint 1978-ban a gazdasági növekedés lassabb ütemű lesz, mint az előző évben. A bruttó nemzeti termék reálértékben számítva feltehetően csak 1,5%-kal, az ipari termelés pedig mindössze 1%-kal növekszik majd. Emiatt tovább romlik a meglévő kapacitások kihasználtsági foka. A beruházási tevékenység csupán 1–2% között fog mozogni és főleg struktúra javító vagy racionalizálási célokat szolgál, a munkaalkalmakat többnyire nem bővíti. A munkanélküliség valamelyest emelkedik és megközelíti, sőt eléri a 3%-ot. A munkanélküliek száma a becslések szerint 70 ezer fő körül fog alakulni. Ezek a számok tulajdonképpen még mindig teljes foglalkoztatottságot jelentenek, ami miatt Ausztria csaknem kivételes helyet foglal el a fejlett tőkésországok sorában.

1978-ban az infláció tovább mérséklődik és az áremelkedések éves átlagban 4%-ot tesznek ki. Bécsi tartózkodásom idején 3,5% körüli áremelkedésről adtak hírt a közzétett havi jelentésekben. Az infláció alábbhagyásának oka az lehet, hogy az alapvető élelmiszerek ára és az elektromos áram díja a vártnál kisebb mértékben nőtt, továbbá a nyersanyagok és a félkésztermékek ára valamelyest csökkent a világpiacon.

A személyes jövedelemben és a magánfogyasztásban ugyancsak 1% körüli emelkedéssel számolnak. Bécsi tartózkodásom idején gyakran olvastam az újságokban arról, hogy az osztrák lakosság vásárlási kedve igen lanya és egyes tartós fogyasztási cikkek forgalmának csökkenése eléggé aggasztó. Például a személygépkocsik árában elszámolt értéknövekedési adónak 18%-ról 30%-ra való felemelése az 1978. év első hónapjaiban mintegy 40%-kal csökkentette a forgalmat. A családok kiadásának szerkezete várhatóan módosul: megnő az élelmiszerekre fordított összegek aránya és kisebb lesz a tartós fogyasztási cikkekre kiadott pénz hányada. Ezeket a szerkezeti változásokat a különböző üzletekben járva magam is tapasztaltam.

A sok adat felsorakoztatása után önként adódik a következtetés: Mind az 1974–1975-ös válság, mind az 1978. évi szerény, az egy százalékot alig meghaladó növekedés

arra utal, hogy *Ausztriában is véget ért a második világháború utáni tartós fellendülés időszaka*. A szocialista párti kormány nehéz helyzetben van: előreláthatóan a következő években válsággal, recesszióval és azok következményeivel kell szembenéznie és súlyos nehézségek középette kell biztosítania az ország viszonylagos politikai egyensúlyát.

Érthető, hogy a mostani körülmények között a hosszú távra is érvényes gazdaságpolitikai koncepció után kutattam. A legalkalmasabbnak bizonyult erre a célra az Osztrák Szocialista Párt új programtervezete, amiben a fontos társadalmi és politikai kérdések mellett részletesen elemzik a kialakult válságos helyzetet és megoldásokat keresnek a gazdasági bajok orvoslására.

Az Osztrák Szocialista Párt programja

Bécsi tartózkodásom idején hozták nyilvánosságra, vitatták meg és fogadták el az Osztrák Szocialista Párt programját, ami már a nyolcvanas évekre vonatkozóan is meghatározza a feladatokat. Az előző programot éppen 20 éve, 1958-ban hagyták jóvá. Időközben sok minden történt az országban és a világban, indokolt, hogy újonnan értékeljék a megváltozott helyzetet. Az Osztrák Szocialista Párt most nyolcéves kormányzás után adhatja közre programját, aminek a következő választásokon újabb győzelemre kellene segítenie a pártot.

Engem elsősorban a programban szereplő gazdasági kérdések érdekeltek, ezeket tanulmányoztam alaposabban. A munkám során érvényesülő kutatási koncepció szerint – és persze a valóságban – a gazdaság maga is része a társadalom egészének, így merev különválasztása és elszigetelt tárgyalása esetén fontos összefüggések maradhatnak figyelmen kívül; jelen esetben például az, hogy a szocialista párt gazdaságpolitikai tevékenységének nem az a fő célja, hogy állandóan utólag korrigálja a tőkés piacgazdaság hiányosságait, hanem az, hogy helyette új gazdasági rendszer kialakulását segítse elő. A társadalmi és a gazdasági kérdések szoros összekapcsolódása miatt nagy vonalakban bemutatom a program egészét. Ilyen módon érthetőbbé válnak a kijelölt gazdaságpolitikai célok is.

A program gondolatmenetének lehetőleg pontos követésére törekszem. Elég sok értékes gondolatot találtam a dokumentumban, amikre érdemes odafigyelni. Ugyanakkor van néhány megkérdőjelezhető, vitatható állásfoglalás is, ilyen például a proletárdiktatúrával kapcsolatos vélekedés. Ezeket a vitás nézeteket ugyancsak ismertetem, de a lényegesnek tekinthető helyeken utalok arra, hogy az illető kérdésekben többnyire eltérő a kommunista és a szocialista pártok véleménye egymástól.

A program első pontja „A szocialisták alapelvei” címet viseli. Már az első mondatok tájékoztatnak arról, hogy a szocialisták egy osztály nélküli társadalom megvalósítására törekednek, amelyben az egyes ember személyiségének szabad kibontakozása a cél, és amelyben a munka eredményét igazságosan osztják el. Ellene vannak mindenfajta elnyomásnak és kizsákmányolásnak, akár a magántőkés, akár az államkapitalista hatalom felelős érte. A tőkés profitgazdaság önzését olyan gazdasági tevékenységgel akarják helyettesíteni, ami a közösség tudatos szolgálatát jelenti.

Az uralmi viszonyoktól és privilégiumoktól mentes társadalom alapvető értékei: a szabadság, az egyenlőség, az igazságosság és a szolidaritás. A felsorolt elvek egyenrangúak egymással, együttes alkalmazásuk teszi lehetővé azt, hogy minden ember számára –

nemre, nemzetre, osztályra, vallásra vagy fajra való tekintet nélkül – tartalmas életet biztosítsanak.

Az Osztrák Szocialista Párt ugyanúgy vélekedik a kisebbség diktatúrájáról, mint általában a kommunista pártok, vagyis elutasítja azt. Viszont nem tekinthető általános érvényűnek az, ahogyan a proletárdiktatúra – a többség diktatúrája – létjogosultságát megítéli. A programban arról olvashatunk, hogy az előzőekben kifejtett humánus alapelveket proletárdiktatúra nélkül, demokratikus reformok segítségével kívánják érvényre juttatni. Tudvalevő, hogy *ez a stratégia a történelem során eddig még nem vezetett a tőkés társadalmi rend megdöntéséhez*; igen kétséges, hogy a jövőben célravezető útja lenne az új szocialista társadalom megteremtésének.

A továbbiakban áttekintést kapunk arról, hogy az osztrák szocialista mozgalom milyen demokratikus célokért harcolt a történelem folyamán. A kialakulása utáni első szakaszban a köztársaság és a politikai demokrácia megteremtését tekinti feladatának. A második periódusban a nyomor enyhítésén és a jólét biztosításán fáradozik. A harmadik szakaszban a köztársaság és a politikai demokrácia megteremtését tekinti feladatának. A mokratie) való továbbfejlesztése a célja. A proletárdiktatúra megítéléséből azonban már önmagában véve következik, hogy a szocialisták felfogásában maga a demokrácia is más tartalmú fogalomvá válik, mint ahogyan azt mi használjuk. (Igaz, hogy az elnevezésben is van különbség. Mi szocialista demokráciáról beszélünk, az osztrák szocialisták programjában pedig szociális, vagy másképpen fordítva társadalmi demokráciáról olvashatunk.)

A program második pontjának címe a következő: „A világ, amit meg akarunk változtatni.” Az átalakításra azért van szükség, mert mai életünk tele van ellentmondásokkal, és napjainkban igen távol vagyunk attól, hogy az emberek békében és szabadon élhessenek. A felsorolt ellentmondások akár egy kommunista párt programjában is szerepelhetnének, bár az általános érvényű problémákon belül egy-egy részletkérdés megítélésében bizonyára lehet találni eltéréseket a két párt dokumentumaiban, illetve gyakorlati tevékenységében. Érdeemesnek tartottam a programban felsorakoztatott világméretű ellentmondásokat kihagyás nélkül ismertetni.

– Az emberiség akarja a békét, de az egyre gyorsabb és költségesebb fegyverkezés pusztulással fenyegeti.

– A tudományos és technikai haladás, valamint a természeti kincsek tervszerű hasznosítása minden ember számára lehetővé tenné az emberhez méltó életet, mégis milliók éheznek.

– A tudományban és technikában újabb és újabb eredményeket érnek el, de azok felelőtlen alkalmazása fenyegeti az emberiséget.

– A világ népességének gyors szaporodása szükségessé tenné a termelés és a szolgáltatások mennyiségének emelését, ugyanakkor a jelenlegi tőkés gazdasági rendszerben milliók maradnak munka nélkül.

– A világ egy részében határtalan szegénység és kegyetlen kizsákmányolás van, egyidejűleg kevesek kezén hatalmas gazdagság halmozódik fel.

– A fogyasztókat mind raffináltabb módszerekkel felesleges vásárlásokra csábítják, miközben a reakciós erők a társadalmi juttatásokat pazarlásnak minősítik.

– Egyre több létesítmény szolgálja az emberek javát, mégis ezek közül sok létesítmény annyira bürokratikussá válik, hogy nem tölti be eredeti rendeltetését.

– Az alkotmány és a törvények kinyilvánítják az egyenjogúságot, ennek ellenére a nők a társadalmi gyakorlatban hátrányosabb helyzetben vannak.

– Az embereket mind nagyobb mértékben érintik a politikai és a gazdasági döntések, azok meghozatalában való közreműködésük mégis biztosítva.

Ezeket az emberi cselekvésekkel előidézett ellentmondásokat csak maguk az emberek szüntethetik meg.

Korunk főbb ellentmondásai után a program a kapitalizmus gazdasági rendszerének elemzésével folytatódik, amivel az ismertetésben a legrészletesebben foglalkozom. A program készítői szerint a második világháború utáni gazdasági fellendülés sokakban olyan reményt keltett, hogy a tőkés gazdasági rend alapvetően megváltozott. Vagyis a válság és a tömeges munkanélküliség már a múlté és a jólét állandóan növelhető. A programban hangsúlyozzák, hogy a fellendülés a felhasznált technikai újításoknak és a növekvő állami kiadásoknak köszönhető. Végso soron a kapitalizmus ugyan megváltozott, de a legfontosabb jellemző vonásai megmaradtak. „A modern ipari társadalomban is azok a vállalkozók döntenek a termelésről, a beruházásokról és ezzel együtt a munkahelyekről, akik vagy tulajdonosok, vagy menedzserek. Döntéseik nem a hosszú távú társadalmi tervezés alapján jönnek létre, hanem a nyereség elvárás és a konkurrencia nyomás alapján. Ez különösen válságok idején odavezet, hogy a szükséges beruházásokat korlátozottan, vagy csak a racionalizálási intézkedések, a munkahelyek megtakarítása érdekében hajtják végre.”² Így napjainkban is a nyereség a gazdasági fejlődés hajtóereje.

A nyereségre és a versenyharcra felépített gazdasági rendben a szegénység és az elidegenedés új formái bontakoznak ki. A jobb életkörülmények kialakításának lehetősége mindenkor az egyéni vásárlóerőtől függ. A végzett munkát azonban nem a társadalmi szükségessége és hasznossága szerint értékelik, hanem annak a nyereségnek az alapján, amit megtermel. Főképpen a munka nélkül maradó emberek és a nagy érdekképviselői szervezetekkel nem rendelkező rétegek kerülnek hátrányos helyzetbe.

A hetvenes években a modern ipari tőkésországokban világméretű válság bontakozott ki. A gazdasági válság mellett, ami milliók munkanélkülivé válásához vezetett, a környezet, valamint az energia és a nyersanyag-ellátás válságáról is szó van. A válságra való érzékenységet fokozta a nemzetközi valutarendszer felbomlása és a nemzetközi konszernek politikája.

A gazdasági rendszer válságát a reakciós erők az állami kormányzás válságának igyekeznek feltüntetni. „Ezzel, a harmincas évekhez hasonlóan, a demokrácia meggyengülésének veszélye fenyeget.”³ Vállalni kell azt a történelmi feladatot – olvassuk tovább a programban –, hogy a piacgazdaság önerőből történő megjavulásának konzervatív illúziója helyébe a válság valóságos okainak világos magyarázatát állítsák és céltudatos tevékenységet folytassanak a gazdasági helyzet megjavítása érdekében. Ezért a szocialisták sikra szállnak a döntési és tulajdonviszonyok reformjáért és a nemzeti államok nemzetközi integrációjának megerősítéséért.

A gazdasági fejlődéssel egyidejűleg megváltozik a társadalom struktúrája is. A mezőgazdasági szektor egyre kisebbé válik, viszont megnövekszik a közigazgatásban és az

² Das neue Parteiprogramm der SPÖ. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 21. 3. oldal.

³ Ugyanott: 3. oldal.

irányításban foglalkoztatottak száma. A hatalmas tőkés társaságok és a nemzetközi mammutkonzernek átadják a rendelkezés jogát a menedzsereknek, akik privilégiumaik következtében szoros érdekközösségbe kerülnek a tulajdonosokkal. A termelés fejlesztéséhez és szervezéséhez döntővé válik az intelligencia magas foka és a szakképzés minősége.

A társadalmi fejlődést napjainkban is a függő helyzetben levők és a gazdasági hatalommal rendelkezők közötti ellentét határozza meg, jóllehet ezek az ellentmondások manapság nehezen áttekinthetők. A dolgozók érdekei ma is, mint korábban megfelelnek az egész társadalom érdekeinek. A dolgozók reményei csak egy szociális demokráciává átalakuló társadalomban válhatnak valóra. „Ennélfogva a szociáldemokrata politika nem korlátozódhat csupán a meglevő politikai jogok és a szociális vívmányok megvédésére, hanem célja kell, hogy legyen a jelenlegi gazdasági rend alapvető átalakítása egy igazságosabb és kevésbé válságérzékeny gazdasági renddé.”⁴

A fenti részben szó esik ugyan társadalmi ellentétről, mégpedig a függő helyzetben levők és a gazdasági hatalommal rendelkezők között. Ebben a megfogalmazásban azonban elmosódik a határ az osztályok között, a jelzett ellentét nem osztályok között feszül és így nem vezet osztálykonfliktusokhoz sem. Maga az óhajtott, igazságos társadalmi rend sem az osztályharc megvívásának eredményeképpen jön létre, hanem a sorozatosan végrehajtott reformok juttatják el az embereket az ideálisnak megrajzolt állapotba. *Az osztályharc tagadása* a program másik olyan pontja, ami *sem a történelmi tapasztalatok, sem a logikai megfontolások alapján nem tekinthető helytállónak*.

A harmadik részben a szocialisták követelései fogalmazódnak meg. Itt is az a fő gondolat, hogy az emberi együttélés új, demokratikus formáinak át kell hatniuk a társadalom minden területét. A parlamentáris demokrácia, a többpártrendszer, a szövetségi állam megléte mellett a további demokratikus reformok bevezetése állandó feladat. A demokrácia továbbfejlesztésének fontos területe: a politikai élet, a jogrend, a közigazgatás, a kommunikáció ugyanúgy, mint a gazdasági tevékenység.

A szocialisták át akarják formálni a döntési és a tulajdonviszonyokat. Felfogásuk szerint a tulajdonviszonyok átalakítása önmagában nem elég a demokratikus szocializmus megvalósításához, legalább ilyen fontos a döntési viszonyok átformálása is. A döntési viszonyok megváltoztatása azt jelenti, hogy megerősödik az eddig nem kielégítően képviselt társadalmi csoportok részvétele a döntési folyamatban. Továbbá a döntések átfogják a társadalom egészét és hosszú távra vonatkoznak.

A pusztító gazdasági válság alternatívája a demokratikus alapokon nyugvó, társadalmi tervezés. Ahol ugyanis a termelési és a beruházási döntéseket mindenekelőtt a várható nyereséghez igazítják, ismételten munkanélküliség, infláció és stagnálás következik be. A szocialista gazdaságpolitika azonban nem korlátozódik csak arra a tevékenységre, hogy a piacgazdaság hiányosságait mindenkor utólagosan korrigálja, hanem alapvető változtatásokat akar végrehajtani a döntési viszonyokban. „A szocialista gazdaságpolitika a piacbán, önmagában semmiféle értéket nem lát, hanem egy szervezési elvnek tekinti, ami a gazdaság más irányítási formái mellett társadalmilag meghatározott feladatokat tud teljesíteni.”⁵

⁴ Ugyanott: 4. oldal.

⁵ Ugyanott: 7. oldal.

Az mindenképpen helyesnek tekinthető gondolat, hogy a tulajdonviszonyokkal együtt a döntési viszonyokat is át kell alakítani. Nincs szó azonban arról, hogy *a tulajdonviszonyok gyökeres megváltoztatása szükséges ahhoz, hogy a tőkés rendszert felváltsa a szocialista társadalom*. Beszélnek ugyan a programban az államosítások szükségességéről és a meglevő állami tulajdon szerepéről, de nem említik a tőkés tulajdon megszüntetését, mint célt. Ez a proletárdiktatúra és az osztályharc szükségességének tagadása mellett a program harmadik főbb bírálható hiányossága, ha a dokumentumot abból a szempontból néztem, hogy mennyire alkalmas a megjelölt cél: az új, szocialista társadalom megvalósítására.

A programban határozottan megfogalmazták azt a gazdasági törekvésüket, hogy a termelés féktelen növelése helyett ún. minőségi növekedést akarnak elérni. Felfogásuk szerint a növekedés akkor tekinthető minőséginek, ha előtérben áll a munkahelyek humanizálása, a termelési tényezők felelősségteljes hasznosítása és a környezet lehető legkisebb terhelése. A minőségi növekedésnek mégis biztosítania kell a szegénység megszűnését, sőt az egyenlő életlehetőségek demokratikus elvének érvényesülését a személyes és közfogyasztást szolgáló javak elosztásában.

Az emberek életlehetőségeit a jövedelmek elosztása döntően meghatározza. Az osztrák társadalomban ezen a területen nagymértékű az egyenlőtlenség – állapítják meg a programban. A lakosság viszonylag kis hányada rendelkezik a termelő tőke jelentős részével, és ezáltal magas jövedelemhez jut. Emellett nagy különbségek vannak az egyes tevékenységek és foglalkozások díjazása, valamint a férfiak és a nők keresete között. A túlzott jövedelemkülönbségek nem indokolhatók egyedül a teljesítményekben mutatkozó eltérésekkel, hanem szélsőséges esetekben monopolhelyzetből, hatalmi pozícióból erednek.

A szocialisták síkra szállnak a bérek és jövedelmek igazságos megállapításáért, a jövedelmek között meglevő egyenlőtlenségek mérsékléséért, a munkavállalók vagyónképzésének előmozdításáért, a kisjövedelmű rétegek megsegítéséért és a magas jövedelmek eredetének felülvizsgálásáért. A program egyik bírálója ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy „az igazságos jövedelemelosztás” és „az igazságos teherviselés” csak üres formula marad, mivel konkrétan nem jelöli meg a változtatás módját.⁶

A továbbiakban a szocialisták követeléseit kiterjednek az élet minden területére. Így például részletesen foglalkoznak az emberhez méltó, humánus környezet megteremtésének feltételeivel, a közbiztonság és a népegészségügy kérdéseivel, a kultúrpolitika területére tartozó feladatokkal. A program harmadik pontjának legvégén fogalmazták meg Ausztria külpolitikájának legfontosabb alapelveit.

A terjedelmében legrövidebb negyedik fejezet „A szocialisták útja” címet viseli. Elöljáróban megállapítják, hogy a szocialisták csaknem egy évszázada a társadalmi átalakulás hordozói Ausztriában, miközben mozgalmuk is döntő mértékben megváltozik. A társadalmi célok mellett saját soraikban is az emberi együttélés új formáit akarják kifejleszteni, amelyek a jelenlegi szokásokon túlmutatnak.

A szocialista párt egy új és jobb társadalmi rend megvalósítására törekszik, mégpedig a folyamatosan bevezetett reformok segítségével. „Mi szocialisták megváltoztattuk a

⁶ Fritz Klenner: Einige Programm-Trugschlüsse. Zukunft, Bécs, 1978. március.

társadalmat, amelyben élünk, és a program szellemében a jövőben is formálni fogjuk azt.”⁷

Végezetül azoknak a céloknak a felsorolása következik, amelyekért az Osztrák Szocialista Párt dolgozni és harcolni fog. Ezek: a világbéke, az emberi szabadság, a társadalmi demokrácia, vagyis a demokratikus szocializmus megvalósítása.

A program alapvető célját Bruno Kreisky, az Osztrák Szocialista Párt elnöke is kommentálta kongresszusi beszédében. Szerinte a szocializmus az emberhez legméltóbb társadalmi rendszer, „mivel meg akarja szüntetni az ésszerűtlenséget és a brutalitást a társadalomban és az emberi személyiségnek másokhoz és a közösséghez való viszonyában új dimenziókat kölcsönöz.”⁸ Véleménye szerint napjainkban a szocializmus több, mint egyszerűen a politikai célok megvalósítása. Társadalmi méretű válasz a „lenni vagy nem lenni” kérdésre.

Mind a tőkés gazdaság bírálata, mind a szocialista társadalom igénye önmagában véve elfogadható, sőt tiszteletreméltó részei a programnak. Emlékeztetni szeretnék azonban arra, hogy a gyökeres társadalmi átalakulás „ugrópontjai”, tartalmi vonásai végig homályban maradnak. Például nincs szó a hatalom kérdéséről, a társadalom vezető osztályáról, magáról az osztályharcról és annak különböző formáiról, a tulajdonviszonyok teljes megváltoztatásáról stb. Pedig az eddigi történelmi tapasztalatok szerint *a forradalmi stratégia következetes alkalmazása nélkül nem valósulhat meg a demokratikus szocializmus*. Így nem válhatnak általánossá a program elején kifejtett humánus elvek sem. Különösen irreális ez az elképzelés abban az ellentmondásokkal teli világban, amelyben élünk.

⁷ Das neue Parteiprogramm der SPÖ. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 21. 16. oldal.

⁸ Bruno Kreisky beszéde az Osztrák Szocialista Párt kongresszusán. Az Arbeiter-Zeitung melléklete. Bécs, 1978. május 20. 8. oldal.

A GAZDASÁGI NAGYSZERVEZETEK JOGALANYISÁGA*

SÁRKÖZY TAMÁS

1. Problémafelvetés

A tradicionális jogi felfogás a gazdasági szervezetek jogalanyiságát a *jogi személy* kategóriájával fejezte ki. A jogi személy fogalma azonban a magánjogban, azaz *polgári jogi fogalomként* keletkezett, a szervezet mellérendeltségi vagyoni jogi kapcsolatokban való fellépésének jogi megalapozására szolgált, és így természetesen eredeti felfogásában nem ad kellő eligazítást a gazdasági szervezetnek a *vertikális*, tehát az államigazgatási szervezetekkel szemben fennálló jogviszonyaira nézve, illetve a szervezeten *belüli* kapcsolatok vonatkozásában, más szóval nem jellemzi teljeskörűen a gazdasági szervezetek jogalanyiságát.

Amikor a jogi személyiség fogalma, tudományos megalapozása a liberálkapitalista szellemű német–francia kontinentális irodalomban kialakult, a jogi személyiség pusztán polgári jogi jellege különösebb problémákat nem okozott. A laissez faire szellemében a vállalatok állammal szembeni „közjogi” jogviszonyai relatíve jelentéktelenek voltak, a vállalaton belüli viszonyokba pedig az állam – a munkaviszonyok kivételével – jogi szabályozással nem nyúlt bele. Az államkapitalizmus jelenlegi szakaszában azonban a) az állami gazdasági beavatkozás fokozódásával, b) a belső és nemzetközi konszernképződés nagymérvű növekedésével (multinacionális vállalatok, stb.) a „vállalatbirodalmak” bonyolult belső és külső kapcsolatai folytán a jogi személyiség fogalma a nyugat-európai kontinentális burzsoá irodalomban is általános jelleggel vitássá vált.¹

A szovjet első gazdasági jogi elmélet 1930-as évek közepéig való uralkodása idején a vállalatok, trösztök, szindikátusok jogalanyiságának kérdésével az irodalom általában – éppen mert a társadalmi tulajdon terén alapvetően nem jogi, hanem technikai jellegű viszonyokkal számoltak – nem foglalkozott, függetlenül attól, hogy az 1922-es Szovjet-orosz PTK ezt a fogalmat alkalmazta.² Amikor 1938 körül a gazdasági jogi elméletet hivatalosan elvetették és a gazdasági jogi tükrözése területére lényegében a szocialista polgári jog – államigazgatási jog kettőssége lépett, akkor a gazdasági szervezetek jogalanyisága terén bekövetkezett a *jogi személyiség szocialista reneszánsza*.

A szocialista jogi személyiség tanát a Szovjetunióban alapvetően N. Sz. Bratusz dolgozta ki³ és lényegében ez az elmélet került több-kevesebb módosítással elfogadásra

*A KGST országokban működő gazdasági nagyszervezetekről szóló, orosz és német nyelven készülő nemzetközi monográfia szerző által készített fejezetének rövidített szövege.

¹ Ld. pl. Ott: Recht und Realität der Unternehmenskorporation. Ein Beitrag zur Theorie der juristischen Person. Tübingen, 1977.

² Ld. O. Sz. Joffe: Razvityie civiliszticeszkoy müszli v SzSzsR. Csaszty I. Leningrád, 1975.

³ Ld. N. Sz. Bratusz: Szubjektü grazdenszkogo prava. Moszkva. 1950.

valamennyi népi demokratikus országban⁴ és uralkodó felfogásnak tekinthető ma is. Ennek az elméletnek lényege, hogy helyesen *elhatárol* a kiagyalt formalista burzsoá fikciós, realitás stb. jogi személy elméletektől és hangsúlyozza a jogi személyiség mögött álló *szocialista társadalmi gazdasági viszonyokat, társadalmi tulajdonformákat, szocialista kollektívákat*, ugyanakkor viszont jogi szerkezetében – technikájában elfogadja a jogi személyiség tradicionális fogalmát. (Éppen a tradíciókra való építés volt az egyik fő tényező abban, hogy Bratusz elmélete az európai népi demokráciákban rendkívül gyorsan elterjedt: a pandektista jogi tradíciók ezekben az országokban erősebbek voltak mint a Szovjetunióban.)

Ennek az elméletnek további lényeges eleme, hogy a gazdasági szervezetek többirányú jogviszonyaiból változatlanul *csak a polgári jogi relációt emeli* ki a jogi személyiség formájában és elhanyagolja a) részben a vállalatoknak a gazdasági államigazgatási szervekkel fennálló jogviszonyaiban megnyilvánuló jogalanyiságát, b) részben a vállalat belső, jogi személyiséggel nem rendelkező, de önelszámoló lévén bizonyos jogokkal és kötelezettségekkel rendelkező egységeinek jogalanyiságát. Venediktov több ízben bírálta ezt a felfogást, rámutatott a *vállalati komplex jogalanyiság* kidolgozásának szükségességére, a vállalat *polgári jogi és államigazgatással szembeni* (tehát nem államigazgatási, mert a vállalat nem államigazgatási szerv) *jogalanyisége elhatárolásának* szükségességére, a belső önelszámoló egységek jogalanyisági problémáinak megoldatlanságára,⁵ de az 1960-as évek végéig, 1970-es évek elejéig ezen a téren lényegesebb előrelépés nem történt. Változatlanul kidolgozatlannak tekinthető az államigazgatási jogalanyiság (jogi személyiség) tana, a vállalati jogi személyiség vállalaton belüli (tehát nem polgári jogi jellegű) megnyilvánulásai meglehetősen tisztázatlanok.

Az 1960-as évek közepétől viszont erőteljes elméleti mozgás indult meg ezen a téren. Ennek alapvetően két fő tényezője van

a) *A szocialista gazdasági jogi irányzatok fokozatos erősödése.* A gazdasági jog koncepciójáról folyó viták (a gazdasági jog – némileg eltérő tartalommal – uralkodó irányzat az NDK-ban és Csehszlovákiában, erős kisebbségi irányzat a Szovjetunióban és Lengyelországban, nem képvisel lényeges pozíciót Bulgáriában és Magyarországon) egyik alapvető ütközőpontja a jogi személyiség kérdése: fenntartása, illetve helyette (vagy mellette) egyéb jogalanyiságok kreálása, esetleg a vertikális és horizontális, a belső és külső jogviszonyok tudatos összeolvasztásával egy komplex gazdasági jogi jogalanyiság kialakítása.

b) *A nagy gazdasági szervezetek (kombinátok, egyesülések stb.) létrejötte,* amely több vonatkozásban is megkérdőjelezte az egységes polgári jogi személyiség hagyományos tanát, mégpedig elsősorban abban a vonatkozásban, hogy

⁴Ld. pl. Csehszlovákiára nézve V. Knapp: *Vlastnictvi v lidové demokracii*. Prága, 1952., Magyarországra: Gy. Eörsi: *A tulajdonjog fejlődése*. Bp. 1950., az NDK-ra nézve: M-Posch: *Kapitalassoziationen, ihre Rechtsfähigkeit und die Dogmatik der juristischen Person im des vormonopolistischen deutschen Kapitalismus*. Berlin, 1955.

⁵Ld. Venediktov: *Goszudarsztvennaja szocialiszticeszkaja szobsztvennoszty*. Glava XI. Moszkva 1948. O szubjektah szocialiszticeszkijh pravotonosenij Sz. G. i. P. 1955. 3.

– egy több szervezeti részből álló egységes *komplexum*, amelynek egyes szervezeti részei külön-külön jogi személyek (illetve egyes részek azok, mások nem), mint egység, mint komplexum mennyiben jogok és kötelezettségek hordozója, tehát mennyiben jogalany,

– egy jogi személy nagyszervezet *nem jogi személy szervezeti egységei*, amelyekre a tételes jog éppen a nagyszervezet központja irányában (de más relációkban is) jogokat és kötelezettségeket állapít meg, milyen értelemben, milyen módon és milyen jogágazati jelleggel jogalanyok.

A következőkben először országokénti bontásban a vonatkozó tételesjogi szabályozást ismertetjük, majd rövid bepillantást adunk a vonatkozó igen terjedelmes irodalomba, végül rövid összefoglaló következtetésekben foglaljuk össze véleményünket a mai helyzet alapján erről az elméletileg egyelőre le nem zárható problémáról.

2. Tételesjogi áttekintés országonként

2.1. Bulgária

A bolgár jogi szabályozás, tehát mindenekelőtt a gazdasági tevékenységet folytató szervezetekről szóló Szabályzat (POHD) és a gazdasági komplexumok belső elszámolásáról szóló rendelet (POVHHK) a bolgár kommunista párt Központi Bizottsága 1975. augusztus 5-i határozata alapján a gazdasági és jogi önállóság (illetve elkülönültség) adott fokáról beszél mind gazdasági komplexumok, mind a különböző gazdasági szervezetek (pl. egyesületek), mind pedig azok szervezeti alegységei vonatkozásában. A gazdaság-irányítás jogi eszközeinek alkalmazása tárgyában kibocsátott 1976 évi „Válaszok” szerint „a gazdasági komplexum olyan új gazdasági szervezeti forma, amely magában foglalja a nagy gazdálkodó szervezet és az állami szerv jellemzőit. A népgazdaság szervezeti alapszervezete, és az egységei egy összetett állami gazdasági rendszert alkotnak. Ezt a rendszert valamennyi résztvevő gazdálkodó szervezet (termelő-gazdálkodó egység, a gazdasági komplexumok összetevői és egyéb szervezetek) szervezeti, gazdasági és jogi egysége jellemzi.”

A gazdasági komplexum tehát a fenti hivatalos értelmezés szerint önálló elszámolás alapján működő jogalany. A komplexumhoz tartozó gazdasági és egyéb szervek a komplexum szerves részét, alegységét, (podrazdelenije) képezik. A gazdasági komplexum állami-gazdasági szerv, amelyen keresztül a szocialista állam gazdasági szervezői funkciója valósul meg. A gazdasági komplexum jogalanyisággal bír, amely lehetővé teszi, hogy államigazgatási, gazdasági, polgári jogi, munkaügyi, pénzügyi és egyéb viszonyok alanya lehessen tevékenysége ellátása során. Ez a jogalanyiség a rábízott állami célok és feladatok teljesítésének szolgálatában áll. A gazdasági komplexum irányítását felettes irányító szerve a gazdasági minisztérium látja el, s ugyancsak a minisztérium határozza meg a komplexum jogalanyiségének terjedelmét.

A gazdasági komplexum jogalanyiséga tárgyában kiadott hivatalos állásfoglalás egyben választ igyekszik adni a komplexumot alkotó gazdasági szervezetek jogalanyiségának kérdésére is. Az ilyen gazdálkodó egység a POHD 8. §-a alapján önálló jogalany, a részére meghatározott feladatok ellátása érdekében, tevékenysége folytatásához szükséges mértékben a törvény jogokat biztosít és kötelezettségeket ír elő. A gazdálkodó egység tehát jogalany, jogképes, de jogalanyiséga – mivel csak része a komplexumnak – csupán a

komplexum által meghatározott mértékű gazdasági és jogi elkülönültség lehet. A gazdasági komplexum jogosult arra, hogy a hozzátartozó gazdálkodó szervek jogait kiterjessze vagy korlátozza — e szervezetek jogalanyisága tehát alapvetően a gazdasági komplexum által meghatározott. Például a komplexum magánál koncentrálhatja a termelés anyagi-technikai ellátását vagy a termék értékesítését, részben vagy egészben korlátozhatja a gazdálkodó szervezet szerződéskötési jogát. Vagy pl. fordított esetben, a gazdasági komplexum, mint beruházó a beruházással összefüggő jogainak egy részét átengedheti a gazdálkodó szervnek vagy egységnek.

A termelői egyesületek jogképességének tárgyában szintén a gazdasági szervezetekről szóló jogszabály (POHD) rendelkezéseiből kell kiindulni. A 8. § szerint a gazdasági egyesületek jogalanyok, a rábízott feladatoknak és tevékenységi körének megfelelő mértékben jogokat szerezhetnek és kötelezettségeket vállalhatnak. Az egyesülés is átengedhet bizonyos jogokat egységeinek, vagy magánál összpontosíthatja az egységet megillető bizonyos jogok gyakorlását, de csak abban az esetben, ha erre külön felhatalmazást kap irányító szervtől és gazdasági és jogi elkülönültségi fokának meghatározása során. A POHD 20–22. §-értelmében: „A gazdálkodó szervezeten (egyesülés, kombinát) belül működő gazdasági-termelő egységek és egyéb szervezetek a gazdálkodó szerv egységének vagy csoportjának minősülnek.” (20. §) Az egység belső elszámolás alapján működik, az egyesülés (kombinát) vezetősége által meghatározott fokú gazdasági és jogi elkülönültség mellett. Saját mérleget készít és külön bankszámlája van. A rábízott feladatok teljesítése érdekében más szervezetekkel, egységekkel vagy személyekkel kapcsolatba léphet, beleértve a szerződéskötést s azt, hogy bírói, döntőbizottsági vagy más eljárásban félként járhat el. A 22.§ (1) bekezdése szerint csoportot az egység, vagy közvetlenül az egyesülés (kombinát) hozhat létre. A csoport szintén belső elszámolás szerint működik, saját eredményességét tükröző mérleget készíthet, s saját bankszámlát vezethet. Az egység a gazdálkodó szervezet nevében és számlájára meghatározott körben szerződést is köthet és mint ilyen, perképes is. (22. § (2) bekezdés.)

A komplexumon illetve az egyesülésen (kombináton) belül a gazdasági és jogi elkülönültségnek illetve önállóságnak a meghatározása belső aktusok segítségével történik, mint pl. a komplexum vagy gazdálkodó szervezet működési-szervezeti szabályzatával, belső elszámolás rendjének szabályozásával, stb. Ezeket a szabályzatokat a POHD és más, elsősorban a Minisztertanács által kibocsátott normatív aktusok figyelembevételével dolgozzák ki. Ez garanciális kérdés, mivel ezek a jogszabályok rögzítik az egységeknek azon jogait, amelyeket egyáltalán nem lehet korlátozni (pl. az anyagi ösztönzést és szociális fejlesztést célzó alapok képzése) illetve azokat a jogokat, amelyek a törvénynél fogva akkor gyakorolhatóak, ha a felettes gazdasági irányító szerv nem korlátozta azokat. A gazdálkodó szervezet kollektív vezető szervei részt vesznek a kérdéseket rendező belső aktusok megvitatásában, így pl. az egyesülés vagy kombinát gazdasági tanácsa megvitatja a szervezeti és működési szabályzatokat, amelyeket a végrehajtási iroda fogad el és az illetékes miniszter hagy jóvá (POHD 30,115, 117. §). A belső elszámolásról szóló szabályzatot a szervezet gazdasági tanácsa fogadja el, s az illetékes miniszter erősíti meg. (POHD 117. § és POVHHK 1. §).

Számos esetben a termelőegység alapító aktusában ki is van mondva az elkülönültség a külön mérleg és a külön bankszámla vonatkozásában, és ezek az aktusok publikálásra is kerülnek a hivatalos lapban.

A gazdasági szervezetek szervezeti egységei tehát belső elszámolást végeznek. Ez az alábbi elvek érvényesülését jelenti: elkülönült kollektíva, saját tervek kidolgozása, a feladatok ellátásához szükséges önálló vagyron, a rentábilis gazdálkodás feltételeinek megteremtése, operatív önállóság a feladatteljesítés leghatékonyabb megszervezése és az eszközök hatékony kihasználása érdekében, a gazdálkodás eredményességéért való felelősség, anyagi érdekeltség elve, az ellenőrzés széles körű alkalmazása a szocialista gazdálkodás követelményeinek, a terv és a jogszabályok szigorú betartása érdekében. A gazdasági komplexumok belső elszámolásáról szóló Szabályzat tartalmazza az önálló elszámolás kötelező feltételeit: az egység hatáskörének megállapítása, a vagyonnal való rendelkezés, a gazdasági, államigazgatási, polgári jogi és egyéb jogviszonyban való részvétel mind a rendszeren belüli, mind azon kívüli kapcsolatok terén.

A gazdasági komplexumok és gazdálkodó szervezeteik jogképességének terjedelmére vonatkozó információk megbízhatóságát más szervezetek irányában az alábbiak biztosítják:

- a gazdálkodó szervezet vagy egység megalakulásáról szóló határozatot hivatalos lapban teszik közzé

- a minisztériumok és a nagy gazdálkodó szervezetek között kötelezően megkötendő koordinációs szerződésekben konkrétan meghatározzák, hogy milyen szervezetek illetve milyen egységek fognak közvetlen áruszállítási szerződést kötni.

A gazdálkodó szervnek a termelő egység működéséért való felelőssége kérdésében alapvető motívumaként az említett rendelet (POHD) 36. § (1) bekezdését kell megjelölni. Eszerint: „A gazdasági minisztérium, a gazdálkodó szervezetek és a termelőegységek kötelezettségeikért anyagiilag felelősek.” A 38. § (2) bekezdése kimondja, hogy: „Az egység felel a gazdálkodó szervezet tartozásaiért, ha az fizetőképtelenné válik. A gazdálkodó szervezet szintén felelős az egység fizetőképtelensége esetén.” Ez a jogi megoldás biztosítékot jelent a külső szerződő felek számára abban az esetben, amikor a gazdálkodó szervezet vagy az egysége mint közvetlen adós fizetőképtelennek bizonyul. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy a tartozás összegét akár a fizetőképes gazdasági szervezet, akár annak fizetőképes egysége számlájáról egyaránt le lehet emelni. Így a hitelező a tartozás összegéhez jut, a gazdasági szervezet és egysége között pedig belső elszámolás útján rendeződik a viszony.

2.3. Magyarország

A magyar tételesjog a gazdasági egységek jogalanyiságát kizárólag a PTK-ban szabályzott jogi személyiség szempontjából közelíti meg – egy szervezet vagy jogi személy, vagy nem jogképes. Az 1977-es polgári törvénykönyvmódosítás egyben a jogi személyek ún. relatív jogképességét megszüntette – 28. §-ában kimondotta, hogy a jogi személyeket mindazon jogok és köteleységek megilletik, amelyek természetüknél fogva nem kötődnek az állampolgárokhöz.

a) Az állami vállalati jogállásban működő ipari nagyvállalatok

Az 1977. évi IV. törvénnyel módosított 1959. évi magyar Polgári Törvénykönyv 31. §-a (1) bekezdése és az állami vállalatokról szóló 1977. évi VI. törvény 2. § (5) bekezdése – a korábbi, a 11/1967(V.13.) Korm. sz. rendeletben foglalt szabállyal egye-

zően — kimondják, hogy az állami vállalat jogi személy. Az új törvényi rendelkezés (1977. évi VI. törvény 2. § (2) bekezdése) értelmében az állami vállalat feladata, hogy „a társadalom általános érdekeinek szolgálatában, működési körében folytatott tervszerű, hatékony, gazdaságos és jövedelmező tevékenységével elősegítse a népgazdasági tervben meghatározott feladatok teljesítését és ezáltal hozzájáruljon a társadalmi szükségletek kielégítéséhez.”

A 2/1963.(I.29.) Korm. sz. rendelettel bevezetett ún. ipari nagyvállalat kategóriáját a 11/1967.(V.13.) Korm. sz. rendelet megszüntette. Ennek következtében az ipari nagyvállalatok gyáregységei önálló jogalanyiságukat teljesen elvesztették. Az 1977. évi Magyar Polgári Törvénykönyv-módosítás, illetve az állami vállalati törvény sem változtatott ezen a helyzeten. Más szóval az állami vállalat formájában működő ipari nagyvállalatok gyáregységei (önelszámoló egységei) kifelé csak mint a vállalat törvényes képviselői léphetnek fel. (A PTK 30. § (2) bekezdése értelmében a szervezeti egység vezetője az egység rendeltetésszerű működése által meghatározott körben a jogi személy képviselőjeként jár el.) Az új vállalati törvényben novum azonban, hogy bizonyos mértékben elismerte a nagyvállalati belső viszonyok sajátosságát. A 13. § (2) bekezdése szerint azoknál a vállalatoknál ugyanis, amelyeknek elkülönült szervezeti egységei vannak (gyár, gyáregység, stb.) az igazgató a szervezeti és működési szabályzatban, illetve a kollektív szerződésben köteles gondoskodni e szervezeti egységek „olyan külön elszámolási és ösztönzési rendszerének megállapításáról, amely biztosítja a szervezeti egységek gazdálkodási önállóságát és felelőségét, valamint érdekeltiségét gazdálkodási és fejlesztési tevékenységük eredményességében.”

b) *A tröszt*

A tröszt vonatkozásában a módosított magyar Polgári Törvénykönyv illetve az állami vállalati törvény, a 11/1967(V.13.) Korm. sz. rendeletben foglalt szabályokat ugyancsak megismételve, a *trösztöt* illetve a *tröszt* keretében működő vállalatokat egyaránt jogi személyeknek minősítette. A vállalati törvény 47. § (1) bekezdése értelmében az alapító szerv a felügyelete alá tartozó több vállalat gazdaságos működésének és fejlesztésének előmozdítására és e vállalatok gazdálkodásának összefogásával azok irányítására trösztöt hozhat létre. A tröszt ugyan maga is „vállalatszerűen működő gazdálkodó szervezet”, de létrehozása a tröszt keretében működő vállalatok (ún. tröszti vállalatok) jogi személyiségét *nem érinti*, azoknak önálló számvitele és mérlege is van (51. § (3) bekezdés).

A trösztre vonatkozó hatályos szabályokat a vállalati törvény VIII. fejezete (47–52. §) tartalmazza. A törvény előírásai értelmében amennyiben a tröszt alapító határozatában az alapító szerv e jogot nem korlátozza, úgy a tröszt az alája tartozó vállalatokat meghatározott tevékenység folytatására utasíthatja, gazdálkodásukra nézve kötelező irányelveket adhat ki és módja van a trösztvállalatok eszközeinek egymás közötti átcsoportosítására, ill. azok centralizálására is. (49. §). Mindezek a rendelkezések a gyakorlatban azt jelentik, hogy függetlenül attól, hogy a trösztre és tröszti vállalatokra nézve a hatályos magyar szabályozás szerint az állami vállalatra vonatkozó általános szabályokat *kell alkalmazni* főszabályként mind a jogképeség, mind a szerződéskötés vonatkozásában (52. §), *ténylegesen a tröszt egységes gazdasági komplexumnak* minősül, figyelemmel

arra, hogy a trösztvállalatok konkrét jogait, illetve kötelezettségeit a tröszt részben a tröszt szervezeti és működési szabályzatában, részben a fent hivatkozott egyedi rendelkezésekkel általában nagymértékben determinálhatja. A törvény ugyanakkor a tröszt belső mechanizmusra nézve az 51. § (1–2) bekezdésében kimondja, hogy a trösztön belüli belső irányítási, elszámolási és ösztönzési rendszer keretében biztosítani kell a tröszt vállalatok érdekelttségét gazdálkodási és fejlesztési tevékenységének eredményességében és saját tevékenységével arányban álló részesedését a tröszt eredményeiben, valamint a szükséges gazdálkodási önállóságot és felelősséget, ideértve a saját döntésen alapuló beruházások lehetőségét is.

A pénzügyi jellegű gazdasági szabályozók is sok vonatkozásban abból indulnak ki, hogy a tröszt, illetve a tröszt alá tartozó vállalatok egy gazdasági egységet alkotnak és ennek megfelelően meghatározott adókat a tröszt és alája tartozó vállalatok együttesen fizetik.

A tröszt vállalatok a gyakorlat szerint hitelt sem kaphatnak, hanem csupán a tröszt. A vállalati törvény 50. §-a szerint a tröszt felelős a tröszt vállalatoknak az állami költségvetéssel szemben fennálló kötelezettségei teljesítéséért, és a tröszt vállalat vesztességessége esetén is a veszteség rendezéséről a tröszt köteles gondoskodni. A jogszabályok nem írják elő, de ténylegesen kialakult az a gyakorlat, hogy a tröszt kezességet felel az alája tartozó vállalatok szerződéses kötelezettségeiért — ezt a kezességvállalást ugyanis a trösztön kívülálló partnerek szinte kivétel nélkül kikötik ezekben a szerződésekben. A tröszt vállalatok egymás közötti szerződése a jogszabályok szerint az általános szabályok alá esnek, de szállítási és vállalkozási szerződésekkel kapcsolatos jogvitákban a 7/1978(II.1.) Mt. sz. rendelet szerint (111. § (2) bekezdés) korlátozás nélkül választott bírósághoz fordulhatnak. Empirikus jogszociológiai vizsgálatok szerint azonban a tröszt vállalatok egymás közti szerződéseinek kötése, tartalma, lebonyolítása jelentősen eltér az általános jogszabályoktól: ténylegesen sokkal egyszerűbb azoknál.

c) Egyesülés

Az 1967. évi magyar egyesülési szabályozás az *egyesüléseket nem ruházta fel jogi személyiséggel*. A 11/1967(V.13.) korm. sz. rendelet kifejezetten az egyesületek jogi személyiségére nézve jogszabályi rendelkezést nem tartalmazott. Ugyanakkor viszont 1967-ben egy közös igazságügyminiszteri-pénzügyminiszteri közlemény (318/1967. sz.) mintegy hivatalos értelmezésként azt az álláspontot foglalta el, hogy a kormányrendelet az egyesülést nem nyilvánította jogi személynek, a jogszabályi elismerés hiánya egyáltalán nem a jogi szövegezés hiányosságából adódik, hanem a jogalkotó erre irányuló akaratából volt.

Az 1967 utáni fejlődés során az *egyesülés különböző irányú jogalanyisága a gyakorlatban egyre jobban elismerést nyert*. Már a hivatalos értelmezést szolgáló hivatkozott közlemény is az egyesülést munkáltatói jogalanynak minősítette, emellett az egyesülés mint ilyen saját nevében és saját részére köthetett bankszámlaszerződést, önálló külkereskedelmi jogosultsággal rendelkezhetett, devizakeretei lehettek, a döntőbizottság konkrét perben perképesnek ismerte el az egyesüléseket, az egyesülésekkel szemben sajátos tartalmú államigazgatási felügyelet érvényesült, végül az egyesüléseket éppúgy nyilvánításba kellett venni, mint az állami vállalatokat.

Mindezek figyelembevételével erőteljesen megkérdőjeleződött az egyesülések jogi személyiségének tagadása, hiszen az egyesülés ténylegesen a gyakorlatban sok vonatkozásban önálló jogalanyként tevékenykedett és tulajdonképpen csak saját önálló szerződéskötési képessége, illetve adóalanyi minősége hiányzott a jogszabályi rendelkezések folytán. A jogirodalom is – mint erre még kitérünk – szinte egyöntetűen bírálta azt a szabályozást, amely nem adott az egyesülésnek jogi személyiséget. Ezt a gyakorlati fejlődést, illetve jogirodalmi állásfoglalást honorálva az „új” magyar Polgári Törvénykönyv 58. §-a az egyesülést jogi személy koordinatív társulásként szabályozta az alábbi szövegezésben: „Az egyesülés a tagok gazdasági érdekeinek előmozdítására és erre irányuló együttes tevékenységük összehangolására létrehozott szervezet, amely működéséhez szükséges önálló vagyonnal rendelkezik. Az egyesülés kötelezettségeiért a tagok kezesként felelnek.”

A PTK alapján az egyesülést a gazdasági társulásokról szóló 1978. évi 4. sz. törvényerejű rendelet már jogi személyként szabályozta (38–44. §), amely önálló vagyoni jogi ügyleteket köthet, a gazdasági forgalomban teljes jogú alanyként felléphet. Az egyesülésbe való belépés természetesen nem érinti tagjai saját önálló jogi személyiségét.

Az egyesülésbe természetesen csak jogi személy gazdasági szervezetek, tehát állami vállalatok, szövetkezetek és más gazdálkodó szervezetek léphetnek be.

Az egyesülés önálló jogi személyiségének megfelelően elismerésre került az egyesülés önálló pénzügyi, jogi, tehát adójogi jogalanyisága is a már korábban meglevő államigazgatással szembeni illetve munkajogi jogalanyiság mellett.

d) *Közös vállalat*

A közös vállalatok jogi személyisége a magyar jogban az 1967 és 1970-es szabályozások során kezdettől fogva egyértelműen elismerést nyert és ezzel kapcsolatban a gyakorlatban sem mutatkozott semmilyen probléma.

Az új Polgári Törvénykönyv a vagyonegyesítő jogi személy társulások két formáját határozza meg, azaz a korábbi egységes közös vállalati intézményt szűkebb értelemben vett *közös vállalat*ra és *betéti társulás*ra differenciálta, a vonatkozó részletes szabályokat a gazdasági társulásokról szóló 1978. évi 4. sz. tvr. III. és IV. fejezete állapította meg. A betéti társulás és a közös vállalat egyaránt közös vállalkozás, a kettő közt az az alapvető különbség, hogy a betéti társulás meghatározott vagyoni betétekből álló indulóvagyonnal alakul meg, és kötelezettségeiért, ha a jogszabály eltérően nem rendelkezik, a tagok csak betétjük összegéig felelnek. Ezzel szemben a közös vállalat kötelezettségeiért a tagok kezesként felelnek. (A Polgári Törvénykönyv 58. §-a a betéti társulásnak és a szűkebb értelemben vett közös vállalatnak egyaránt jogi személyiséget biztosít és ezen formációknak munkajogi, pénzügyi jogi és államigazgatási szervekkel szembeni jogalanyisága is vitán felül áll.) A fenti közös vállalatokba is természetesen csak jogi személy gazdasági szervezetek léphetnek bele, és a közös vállalat bármely fajába való belépés e szervezetek jogi személyiségét egyáltalán nem érinti.

Az 1978. évi 4. sz. tvr. 19. §-a szerint a társulás főtevékenysége szerint illetékes ágazati miniszter a pénzügyminiszterrel egyetértésben engedélyezheti, hogy egy egyesülés, közös vállalat illetve betéti társulás egy másik jogi személy társulásba tagként lépjen (a jogi személy társulások ún. tovább-társulása).

2.3. NDK

Az 1973. évi minisztertanácsi rendelet (28.3, Gesetzblatt. Teil T. Nr. 15) az állami vállalatok, kombinátok és az egyesülések feladatairól, jogairól és kötelezettségeiről, 24. § (1) bekezdésében úgy határozza meg a kombinát fogalmát, hogy a kombinát az anyagi javak termelésében részt vevő olyan gazdálkodó egység, amely olyan vállalatokból áll, amelyeket a termék vagy a gyártási eljárás közös vonása, illetve a termelési fokozatoknak egymástól való technológiai függősége kapcsolja össze (a kombináthoz vállalati részlegek is tartozhatnak). Az állami vállalatok egyesülése viszont olyan gazdasági szervezet, amelynek állami vállalatok, kombinátok és intézmények vannak alárendelve (34. § (1)). Mindebből következik, hogy a jogalanyiség problémáját az NDK nagy gazdasági szervezetei vonatkozásában elsősorban a kombinát és a kombinátvállalatok, illetve a kombináthoz esetleg tartozó vállalati részlegek vonatkozásában kell vizsgálni, hiszen az egyesülés, mint speciális (önelszámoló, saját név alatt a forgalomban fellépő) gazdasági irányító szerv nem érinti az alárendelt vállalatok jogalanyiségét. (35. §.)

Az 1973-as minisztertanácsi rendelet az ez időben még általános jelleggel uralkodó gazdasági jogi felfogásnak megfelelően a jogi személyiség kategóriáját nem használja. Mind az állami vállalat (9. §), mind a kombinát (28. §), mind az egyesülés (35. §), vonatkozásában a jogképes fogalmát alkalmazza, ezek jogképes szervezetek, a jogképes konkrét terjedelmét az egyes gazdasági szervezetek jogaira és kötelezettségeire vonatkozó egyedi rendelkezésekből lehet csak megállapítani.

A jogi szabályozás nem tartalmaz részletes felsorolást a kombinát jogaira, és kötelezettségeire vonatkozóan. A jogszabály csak arra utal, hogy a kombinát tekintetében is éppúgy hatályosak a gazdaságirányításról, a tervezésről, a vezetésről és a káderfejlesztésről szóló előírások, mint az állami vállalatok vonatkozásában. A kombinát nagy gazdasági egység jellegéből azonban néhány speciális jog, illetve kötelezettség is származik, így:

- a kombinát igazgatója, mint a kombinát szerve, a tervfeladatokon keresztül köteles biztosítani a kombináton belül a koncentrációt, szakosodást és kooperációt, az egységes tudományos-technikai és gazdasági fejlődést, valamint a tervszerű racionalizációt és az élet és munkafeltételek javítását (R. 24. § (2) 4. mondat),

- a termelés racionális megszervezése érdekében a kombináton belül meghatározott funkciók és feladatok centralizálására van lehetőség. A rendelet ebben a körben irányelv-ként általános jelleggel a tudományos kutatásra és kísérleti munkákra, beruházásra, az anyaggazdálkodásra, a számvitelre, a statisztikára, szakmai továbbképzésre és a jogügyletekkel kapcsolatos feladatokra utal. (R. 25. § (1) bek./2. mondat).

- a kombinát igazgatójának joga van a kombinát tervének megfelelően a vállalatok alapjaiból eszközöket koncentrálni (jogszabályi keretek között) és ezt felhasználva intézkedéseket hozhat a termelési folyamat hatékonyságának növelésére, a koncentráció fokozására, valamint az élet és munkakörülmények javítására (R. 31. § (1)).

A kombinát, mint egész, jogképes, mivel önálló gazdasági és jogi egység, saját anyagi és pénzügyi alapokkal rendelkezik és az önálló elszámolás rendszerében gazdálkodik. Mint jogképes és saját neve alatt a forgalomban fellépő gazdálkodó szervezet, a kombinát a jogszabályi rendelkezések szerint felelős kötelezettségei teljesítéséért (R. 28. § (1)).

A korábbi, 1968 évi kombinátokról szóló rendelethez képest lényeges változtatást hozott az 1973 évi rendelkezés a kombinátvállalatok jogállása vonatkozásában. Ugyanis bizonyos körben nemcsak a kombinát, de a *kombinát vállalatok is jogképesek*, jogokkal és kötelezettségekkel rendelkeznek, mind belső, mind pedig a kombináton kívüli szervezetekkel való viszonyban.

Az R. 25. § szerint a kombinát vállalata maga tervezi és irányítja saját termelési folyamatait és ebben operatív önállósággal bír. A kombinát vállalatok viszonylag önálló jogképességét támasztja alá, hogy

- saját alapokkal rendelkeznek, amelyek azonban a kombinát közös alapjainak részét képezik,

- önálló elszámolás alapján működnek, a kombinát belső rendjének megfelelően.

A kombinátvállalatnak saját neve van (ebben lehet, de nem kötelező!) a kombináthoz tartozásra utalni. A kombinátvállalatokra az állami vállalatokra vonatkozó általános szabályok csak akkor nem érvényesülnek, ha a kombinátokra vonatkozó rendelkezések azoktól eltérnek. (25. § (2–3) bekezdés).

A kombinátvállalatok jogainak és kötelezettségeinek terjedelme és tartalma alapvetően attól függ, hogy az adott vállalat milyen helyet foglal el a kombináton belül. A kombinát statútuma – amely a felettes szerv jóváhagyásával válik érvényessé – határozza meg a kombinátvállalatok feladatait, illetve azok egymástól való elhatárolását. (33. §).

A kombinátvállalat, mivel önelszámoló és saját neve alatt léphet fel a forgalomban, felelős kötelezettségei teljesítéséért. Ha azonban saját eszközei elégtelennek mutatkoznak, a tartozások fedezéséért a kombinát másodlagosan felelős: a kombinát igazgatója köteles gondoskodni a tartozás megtérítéséről.

Már említettük, hogy a jogszabály lehetővé teszi, hogy kivételes esetekben a kombinát kizárólag vállalati részlegekből álljon, azaz vállalati részlegek vagy a munkamegosztás más formában szervezett egységei útján valósítsa meg népgazdasági feladatait. Bár ezek a gazdálkodó egységek voltaképpen vállalati jellegűek, a jogi szabályozás kombinátnak minősíti. Ezekre a kombinátokra az illetékes miniszter köteles a kormányrendelet alapelveinek megfelelően a speciális szabályokat megállapítani, azaz az ilyen kombinátok munkarendjét, struktúráját, és feladatait szabályozni. (R. 24. § (1) 3. mondat.)

Az alapvető változást a gazdasági szervezetek jogalanyisága tekintetében az NDK új Polgári Törvénykönyvének megjelenése jelentette 1975-ben (19. 6. 1975, Gbl. Teil I. Nr. 27.). A vállalatok polgári jogban való helyzetét szabályozó 11. § ugyanis kimondja, hogy a vállalatok részvételét a jogi forgalomban és elismerésüket jogi személyként meghatározzák a tevékenységükre vonatkozó hatályos előírások. Láttuk azonban, hogy 1973-as minisztertanácsi rendelet mind a vállalatok, mind az egyesülések és kombinátok, mind a kombinátvállalatok vonatkozásában nem a jogi személyiség, hanem a jogképesség kategóriáját használta, úgyhogy ezek jogi személyiségét kimondó jogszabály a külkereskedelmi vállalatokat kivéve az NDK-ban nincs. A jogi személyiség visszavétele a PTK-ba szemben a gazdasági joggal, az a bizonytalanság, ami ennek következtében kialakult, parázs irodalmi vitát robbantott ki az NDK-ban, amit a későbbiekben ismertetünk.

2.4. Lengyelország

a) Kombinát

Az állami vállalatról szóló 1950 évi dekrétum alapján kibocsátott, ipari-építőipari kombinátokról szóló 1969. X. 23-i 193-as számú Minisztertanácsi határozat értelmében a kombinát, mint egész, jogi személyiséggel rendelkezik.

A kombináthoz tartozó ipari és építőipari vállalatok nem jogi személyek. Ugyanakkor bizonyos forgóeszközök felett rendelkeznek, belső önálló elszámolást vezetnek, saját mérleget készítenek. A kombináthoz tartozó vállalatok jogállása nem azonosítható az általános állami vállalati státussal, amely utóbbiak természetesen jogi személyek. A jogi személyiség fogalma a kombinátvállalatokra nem alkalmazható, mivel csak a kombinát egésze az a jogilag is egységesnek minősített szervezet, amelyet a jogi személy státusa megillet. A kombinát nem az egyes vállalatok csoportosulása, hanem a vállalatok a kombinát szerves alkotóelemei.

A kombinátvállalatoknak a kombinát biztosít bizonyos relatíve önálló alapokat. Külső forgalomban, harmadik személyekkel szemben a kombinátvállalatok tevékenységért a kombinát felel teljes mértékben. A kombinátvállalat vagyoni kötelezettséget ugyan vállalhat, de nem a saját nevében – hiszen nem jogi személy – hanem mint képviselő, a kombinát nevében, s akkor is csak a kombinát igazgatóságától kapott meghatalmazás alapján és e meghatalmazásban meghatározott határok között.

b) Egyesülés

Az egyesülések jogképességéről az állami vállalatról szóló dekrétum 19. cikkének 4. pontja rendelkezik, miszerint az egyesülés jogi személy. Jogi személyisége éppúgy, mint az állami vállalaté és a kombinaté, a nyilvántartásba való bejegyzés napjával veszi kezdetét. Az egyesülés a Minisztertanács 1966-os határozata szerint olyan állami jogi személy, amely bizonyos mértékben gazdaságirányító szerv funkcióját tölti be, ugyanakkor viszont ágazatához tartozó operatív gazdasági vagy szolgáltatási tevékenységet is folytathat. Az egyesülések irányító szervek lévén – a kombinátokkal ellentétben – nem érintik az alájuk rendelt vállalatok (esetleg kombinátok) jogi személyiségét.

Az egyesülési jogállást egy több üzembrészből álló nagyvállalat is megkaphatja. Ilyenkor ez a nagyvállalat vagy egy ágazaton belüli csekély számú vállalat irányító szerve, vagy pedig egy ágazathoz tartozó szűk termelési profilú egységekből tevődik össze. Továbbá megkaphatja az egyesülés jogállását az olyan ipari nagyvállalat is, amely nagyfokú szakosodottságánál fogva népgazdaságilag kiemelkedő jelentőségű. Az ilyen nagyvállalatba tömörülő egyes üzemek – habár maga a nagyvállalat az egyesülés jogállásával rendelkezik – nem jogi személyek. Belső önelszámolással azonban rendelkeznek, hatáskörük terjedelme tevékenységi körüktől és az üzem szervezeti felépítésétől függ.

2.5. Szovjetunió

Az állami vállalatok és egyesülések jogképességére vonatkozó jogszabályok közül alapvető jelentőségű a Szovjetunió Minisztertanácsának 731. sz. rendeletével 1965. október 4-én jóváhagyott „A szocialista állami termelő vállalatról” szóló Szabályzat (továb-

biakban: Vállalati Szabályzat), a Szovjetunió Minisztertanácsa 140. sz. rendeletével 1973. március 2-án jóváhagyott „Az össz-szövetségi és köztársasági ipari egyesületekről szóló Általános Szabályzat” és a Szovjetunió Minisztertanácsa által 212. sz. rendelettel 1974. március 27-én jóváhagyott „A termelési egyesületekről (kombinátorokról)” szóló Szabályzat.

Az 1965 évi Vállalati Szabályzat szerint a szocialista állami termelő vállalat a népgazdaság alapegysége, melynek működése a központi irányítás és a vállalati önállóság illetve kezdeményezés összekapcsolására épül (Vállalati Szabályzat I. 1.). A vállalat működését a gazdasági önelszámolás, tervszerűség, az önálló vállalati mérleg jellemzi. A vállalat jogi személy. A vállalati jogi személyiség az ún. teljes önelszámoláson alapul, emellett a vállalatban belül is működhetnek belső önelszámoló egységek, amelyek nem jogi személyek, és önelszámolásuk is részleges, a vállalati vagyoni önállóságon alapszik.

A vállalati Szabályzat 10. pontja az egyesületeknek még három fő típusát különböztette meg:

- jogi személy az egyesülés egésze, a résztvevő vállalatok nem jogi személyek.
- tagvállalatok megtartják jogi személyiségüket, de az egyesülés egésze is jogi személy.
- vegyes típusú egyesülés, ahol csak *egyes* (de nem *összes*) tagvállalatok és maga az egyesülés rendelkezik jogi személyiséggel.

Részben ezen a konstrukción alapulva, de azt tovább is fejlesztve, az ipari termelés további koncentrációjának jegyében új, átfogó jellegű egyesülési szabályozás született 1973–1974-ben a hivatkozott szabályzatokkal. Az új szabályozás szerint az egyesületeknek jogi szempontból két alapvető típusa különböztethető meg: a) termelési egyesülés, (kombinát), b) össz-szövetségi és köztársasági ipari egyesülés.

a) Termelési egyesülés (kombinát)

A termelési egyesülés az ipari koncentráció alapvető szervezeti egysége, s mint ilyen, sajátos vonásokkal rendelkezik a termelő vállalatokhoz képest. Az egyesülés belső egységei *általában* nem önálló jogi személyek. A belső egységek az esetek többségében úgy alakultak, hogy az egyesülésbe bevont vállalatok jogi önállóságuk elvesztésével válnak az egyesülés belső szervezeti egységévé. Az egyesülés belső termelési egységei (gyárak, üzemek, tudományos kutató szervezetek stb.) rendelkeznek a kezelésükben levő álló- és forgóeszközökkel és a belső (nem teljes) önelszámolás alapján működnek. Az egyesülés nevében képviselőként köthetnek szerződéseket, amelyek teljesítéséért azonban az egyesülés egésze is felelősséggel tartozik. A termelési egység rendelkezhet az egyesülés anyagi ösztönzési és szociális-kulturális alapjának, valamint a termelési alapnak az egyesülés által a vonatkozó normatíva alapján megállapított része felett. Az egységek jogképessége vonatkozásában a jogszabály kifejezett rendelkezést nem tartalmaz, nyitva hagyja az utat a különböző értelmezések előtt, ez – mint látni fogjuk – irodalmi vitához is vezetett.

A jogi szabályozás azonban azt is lehetővé teszi kivételesen, hogy az egyesülés keretében önálló jogi személyiséggel rendelkező vállalat is működjön. Ezek jogállására a vállalati szabályzat az irányadó, néhány speciális vonás érvényesülése mellett. Például az egyesülés e jogi személy vállalatok bizonyos termelési funkcióit is centralizálhatja, az ilyen vállalat mérlege is az egyesülés összmérlegének részét képezi. Az ilyen vállalat

tartozásaiért másodlagosan is az egyesülés felel, viszont az önálló jogi személy vállalat is felelős az egyesülés kötelezettségeiért. Fentiekből következik, hogy az ilyen vállalatok nem tekinthetők egyszerűen az egyesülés belső egységének, hanem inkább a felettes irányító szerv (az egyesülés) és a gazdálkodó szervezet (a vállalat) kapcsolata jellemző rájuk.

b) Az össz-szövetségi és köztársasági ipari egyesülés

Ez az egyesülés is egységes termelési-gazdasági komplexumot képez, amelynek keretében ipari vállalatok, tudományos-kutató intézetek és egyéb szervezetek működnek. Az egyesülés önálló elszámolás alapján jogi személyként tevékenykedik. Az egyesülés keretében működő vállalatok és más szervezetek ugyancsak önálló jogi személyek, e vállalatokra a vállalati szabályzat rendelkezései az irányadók.

A résztvevő vállalatokat és szervezeteket az egyesülés igazgatósága irányítja, közép-irányító szervi jelleggel. Az ipari egyesülés azonban nem adminisztratív irányító szerv, igazgatósága is folytat gazdálkodó tevékenységet, önálló mérlege van, önálló elszámolás alapján működik. Az igazgatóság jogkörét az alapító határozat jogszabályi lehetőség alapján egy egyesüléshez tartozó vállatra is bízhatja.

Az egyesülésen belül a központosított feladatokat ellátó igazgatóság (vagy vállalat) vagyoni felelősséggel is tartozik e funkciók teljesítéséért az egyesülés más vállalataival szemben.

Az ipari egyesülések vagyona a résztvevő vállalatok és szervezetek, valamint az igazgatóság álló és forgóeszközeiből, alapjaiból, tartalékaiból és egyéb vagyoni eszközeiből áll. Ha az igazgatóság központosított gazdasági feladatot lát el, az ehhez szükséges anyagi eszközöket a résztvevő vállalatok és szervezetek, valamint az igazgatóság együttesen biztosítják.

Az igazgatóságnak joga van az egyesülés keretében működő vállalatok nyereségét, amortizációs alapját az egyesülésen belül átcsoportosítani, a felesleges forgóeszközöket elvonni és egyéb fel nem használt eszközöket átcsoportosítani. Az egyesülés igazgatósága – jogszabályokban megállapított – hatáskörének keretei között az említett vállalatok és szervezetek jogkörét kiszélesítheti. A külső partnerek felé fennálló vagyoni felelősség kérdésében ezért általános szabály, hogy mind az egyesülés igazgatósága, mind a vállalatok saját vagyonukkal felelnek kötelezettségeikért. Az igazgatóság csak akkor felel a résztvevő vállalatok és szervezetek kötelezettségeiért vagy fordítva, ha ezt jogszabály vagy szerződés mondja ki. Ebben is megnyilvánul az ipari egyesülés vállalatainak nagyobb önállósága a termelési egyesülés egységeihez képest.

2.6. Csehszlovákia

A csehszlovák 1964 évi Gazdasági Törvénykönyv – a 3.6. pontban foglalt elméleti alapon – a jogi személyiség kategóriáját elvetette és a „jogképeség” kategóriájával operál. Ehhez igazodnak a gazdasági nagyszervezetek egyes tagjai jogalanyiságára vonatkozó rendelkezések.

a) *Konszern*

A konszern gazdaságilag és jogilag egyaránt önálló egész, és mint ilyen, éppoly mértékben teljes értékű jogalany, mint bármely más „szocialista szervezet”. A Gazdasági Törvénykönyv 14. §-a értelmében jogképességének terjedelmére is a Gazdasági Törvénykönyv 18. §-a az irányadó, mely szerint minden szocialista szervezet jogokat szerezhet és kötelezettségeket vállalhat addig a határig, amíg ezek nem kerülnek ellentétbe a rábízott feladatokkal, azok elvégzését nem akadályozzák. Ugyanakkor bizonyos mértékben a konszern szervezeti egységei is jogképesek, bár szűkebb körben, mint a szocialista szervezetek fent leírt általános jogképessége. A konszernvállalatok és konszern-célszervezetek jogképességének terjedelmét ugyanis minden esetben a konszern statútuma határozza meg. (Célszervezetten a csehszlovák jog olyan gazdálkodó szervezetet ért, amely meghatározott szaktevékenysége (pl. tervezés, kutatás, fejlesztés stb.) végez, míg a vállalat alapvetően gyártó-termelő jellegű egység.) Jogállási különbség azonban a konszernvállalat és a célszervezet között a jogalanyiség elvi alapjait tekintve nincsen, egyformán a statútum állapítja meg az adott konszernen belüli tényleges jogi helyzetüket.

A konszern vállalatok és konszern célszervezetek a statútum által meghatározott körben (tehát ha ezt a statútum lehetővé teszi) saját nevükben is jogviszonyba léphetnek külső partnerekkel mint szállítók vagy megrendelők, illetve saját nevükben olyan joghatályos cselekményeket is végrehajthatnak, amelyek összefüggnek a konszernre bízott nemzeti vagyon igazgatásával. A gazdasági termelőegységek szervezeteiről és statútumáról szóló 91/1974-es kormányrendelet 11. § (1) bekezdés értelmében „a konszernvállalat a konszern gazdasági tervéhez igazított saját gazdasági terve alapján gazdálkodik; azokon a területeken, ahol saját nevében is felléphet (8. § (2) bekezdés) saját nevében eszközölhet olyan joghatályos teljesítést, amely a konszernre bízott nemzeti vagyon igazgatásával összefüggésben van.”

A konszernvállalatok illetve célszervezetek vagyoniilag felelősek azon a jogviszony alapján, amelyekbe saját jogképességük alapján léptek. De ez a felelősség nem kizárólagos, mert nem terjed ki a konszernvállalat illetve célszervezet olyan kötelezettségére, amelyre nincsen elegendő saját fedezete. Az ilyen kötelezettségeért a konszern felel (91/1974. sz. kormányrendelet 9. §-a). A konszern tehát vállalatai illetve célszervezetei által kötött jogügyletért másodlagos vagyoni felelősséggel tartozik. De ez a másodlagos felelőssége is csak akkor áll be, ha vállalatának vagy célszervezetének fizetőképтелensége megállapítható. Ez a rendelkezés is azt hangsúlyozza, hogy a konszernt egyetlen egy gazdasági és jogi egységének kell tekinteni, amelynek vállalatai és célszervezetei a konszern részleges és relatív gazdasági és jogi önállósággal bíró közvetlen szervezeti egységei. (91/1974. kormányrendelet 8. § (2) bekezdés). Abban az esetben ugyanis, ha egy konszernvállalat vagy célszervezet a statútumban megállapított jogképessége kereteit önhatalmulag túllépi, de cselekvése a konszern alapító okiratában foglalt tevékenységi körön belül marad, az ebben a körben keletkező tartozásért maga a konszern válik közvetlenül felelőssé. Ez a rendelkezés a gazdasági kapcsolatok biztonságát garantálja, hiszen a vállalat illetve célszervezet gazdasági partnerének igen szűk lehetősége van arra, hogy a vele jogviszonyba lépő fél jogalanyiségának pontos mértékéről meggyőződjön. A konszern statútum korlátozza ezt a jogalanyiságot, a statútum pedig nem publikált, nem nyilvános jellegű, hanem belső szervezeti szabályzat jellegű dokumentum.

A konszernvállalatok illetve célszervezetek — amennyiben a statútum lehetővé teszi — egymás közt is köthetnek jogügyleteket. Az ezekből származó gazdasági jogvitákat nem a gazdasági döntőbizottság, hanem a vezérigazgató vagy az általa megbízott szerv dönti el (91/1974. sz. kormányrendelet 10. § (2) bek.)

b) Tröszt

A tröszt esetében mind a tröszt (a tröszt vezérigazgatósága), mind az alá tartozó nemzeti vállalatok (célszervezetek) *egyaránt szocialista szervezetek, tehát elvileg teljes körűen jogképesek*. A tröszt tehát szemben a konszernnel *jogilag lazább egység*. A trösztön belüli viszonyok vagy a kölcsönös együttműködés során keletkező kötelmi jogi vagy irányítási jellegű, alá és fölérendeltségi viszonyok. A trösztvezérigazgatóság és az alája rendelt vállalatok közötti viszonyukat túlnyomórészt a gazdaságirányításra vonatkozó *általános* jogszabályok határozzák meg, mivel azonban a tröszt egy gazdasági egység és a tröszt vezérigazgatója az egész komplexum működéséért és fejlődéséért felel, a tröszt statútuma az illetékes miniszter jóváhagyásával *korlátozhatja* a trösztvállalatok önállóságát a vezérigazgatósággal szemben, megállapíthatja egyes tevékenységek centralizációjának módját és mértékét. A trösztvállalatok jogképessége tehát a tröszthöz nem tartozó általános állami vállalati jogállást élvező nemzeti vállalatokéhoz képest a statútum függvényében kisebb lehet.

c) Ágazati vállalat

A tröszttel és a konszernnel szemben az *ágazati vállalat szorosabb gazdasági egység*. Csak az ágazati vállalatnak van szocialista szervezetet megillető teljes jogképessége, az ágazati vállalaton belüli üzemek saját nevükben jogokat nem szerezhetnek és kötelezettségeket nem vállalhatnak, vállalaton belüli helyzetük meghatározása teljes mértékben az ágazati vállalat vezérigazgatójának hatáskörébe tartozik. Kivételesen azonban az ágazati vállalathoz egy-két szocialista szervezetnek minősülő vállalat ill. célszervezet is tartozhat — ezeknek az ágazati vállalathoz való kapcsolatára lényegében a tröszt szabályozás az irányadó.

3. Irodalmi felfogások

Áttérve a nagyszervezetek jogalanyiságával kapcsolatos elméleti kérdésekre, ebben a vonatkozásban vázlatosan a következőket lehet megállapítani.

3.1. Bulgária

Bulgáriában a jogirodalom egyaránt *vitás* mind a gazdasági komplexum, mint egész jogalanyisága, mind pedig a gazdasági komplexumot alkotó egységek jogalanyisága. Ez a jogalanyiság elsősorban abból a szempontból vitás, hogy a komplexumot, illetve a gazdasági szervezeteket (egyesülés, kombinát), valamint az egységeket kétségekívül megillető jogok illetve köteleességek milyen jellegű jogalanyiságot hoznak létre, másrészt, hogy jelenti-e ez a jogalanyiság egyben azt is, hogy a polgári jogi forgalomban a komplexum

maga, mint egész felléphet-e, ha igen, akkor ez jogi személyiségnek minősül-e, illetve az egyes gazdasági egységek rendelkeznek-e a jogi személyiség ismérveivel. A tételesjogi áttekintésnél ismertetett, jogszabályértelmezéssel kapcsolatban kiadott központi irányelvek a komplexum, illetve az egységek jogalanyisága mellett foglalt állást, de nem tartalmazott semmilyen utalást sem arra, hogy mennyiben minősül ez a jogalanyiség vagy egészben vagy részben jogi személyiségnek, egyáltalán használható-e a jogi személyiség a gazdasági komplexumokkal kapcsolatban.

A bolgár irodalom ebben a kérdésben *több csoportra* oszlik. Részben vannak olyan szerzők, akik a komplexum, illetve az azt alkotó részek viszonyát államigazgatási jogviszonynak minősítik, tehát az ezzel kapcsolatos jogokat és kötelezettségeket alapvetően államigazgatási jellegűeknek minősítik.⁶ A másik csoport tagadja a komplexum, mint egész, illetve a komplexumot alkotó szervezeti alegységek polgári jogi jogi személyiségét, annak csak az egyesületeket illetve a kombinátokat minősíti. Ennek a csoportnak markáns képviselője, Vitalij Tadzser professzor több cikkében is kifejtette,⁷ hogy az alegység nem alanya a polgári jognak és amennyiben szerződéseket köt, teljesít vagy szerződések teljesítésével kapcsolatos igényt érvényesít, azt az egyesülés mint jogi személy meghatalmazása alapján, tehát képviselőként teszi. Tadzser álláspontja szerint az alegységek tevékenysége tárgyának meghatározása kifelé nem, hanem csak a belső munkamegosztás szempontjából bír jogi jelentőséggel, az alegység a polgári jogi forgalomban tehát nem saját léténél fogva, hanem az egyesülés (kombinát) vezetője erre irányuló meghatalmazása folytán vehet részt, így saját nevében polgári, perek alanya sem lehet. Ugyancsak tagadónan foglalt állást Tadzser a gazdasági komplexum jogi személyisége vonatkozásában is.⁸

Végül a bolgár irodalom harmadik csoportja egymástól eltérő elméleti alapon az egység illetve a gazdasági komplexum, mint egész jogalanyisága mellett foglalt állást. Ebbe a csoportba elsősorban N. Vacsev és T. Petkov tartozik. Vacsev álláspontja szerint az egység jogalanyisága ugyan korlátozottabb mint az egyesülésé, de vitathatatlanul fennáll. Vacsev szerint az egység jogalanyisága mennyiségileg korlátozott, részleges (nem teljes) illetve latens jogi személynek minősül, aki akkor és annyiban válik a polgári jog tényleges alanyává, amennyiben az egyesülés ezt számára engedélyezi.⁹ T. Petkov viszont a gazdasági jog híve, és a jogi személyiség fogalmát nem tartja használhatónak a gazdasági komplexumok vonatkozásában. Szerinte a komplexum, az egyesülés, a kombinát, az egységek mind hatáskörük keretei között, az abban megállapított jogok és kötelezettségek vonatkozásában jogképesek.¹⁰

⁶ Ld. G. Kosztadinov–I. Dermendzsijev–A. Vodeniesarov: Adminisztrativo pravo. Szpecialna Csastry. Szófia. 1973. V–VI. fejezet.

⁷ Ld. pl. V. Tadzser: K voprosza za priznacyte na jurigyiszeszkoto lice i pogyelenyjata mu. Szocialisztvcseszkto Pravo 1974. 2.

⁸ Ld. V. Tadzser: Der Wirtschaftskomplex als Grundeinheit in der Volksrepublik Bulgarien. Wirtschaftsrecht. 1976. 4.

⁹ Ld. N. Vacsev: Polenyijata na drzsavnoto sztopanszko obedinyeyije kato szubjekt na grazdsanszkoto pravo. Szocialisztvcseszkto Pravo 1975. 8.

¹⁰ Ld. T. Petkov: Pravni voproszi szisztymate na vtresnata ctopenszka szmetko. Szófia, 1972.

3.2. Magyarország

Magyarországon olyan többlépcsős összetételből álló vegyes gazdaságirányítási-gazdálkodási alakzatok, mint pl. a bolgár nemzeti komplexumok nem jöttek létre és ezért az ún. többlépcsős jogalanyisággal kapcsolatos problémák elméletileg sem nagyon merültek fel. Hozzá kell azonban tenni ehhez, hogy amikor 1963 és 1968 között Magyarországon is működtek az általános állami vállalati jogállásból kiemelt ipari nagyvállalatok, a magyar irodalomban is felmerült a részleges jogi személyiség kérdése, lényegében hasonló megoldási kísérletekkel, mint N. Vacsevė.¹¹

A magyar jogirodalomban a jogi személyiség tradicionális fogalma a tárgyalt országok közül a *legerősebb*, talán Lengyelországot leszámítva. A magyar jogirodalom, mint erről már volt szó, pl. az egyesülés vonatkozásában sem tudta elképzelni, hogy egy szervezet ne legyen polgári jogi személy, de ugyanakkor munkajogi, államigazgatás irányába való, illetve pénzügyi jogalanyisággal rendelkezzen, ezért az 1967-es egyesülési szabályzást az irodalom hevesen bírálta.¹² Államigazgatási szerzők ugyan állást foglaltak az állami vállalat államigazgatási jogi jellegű jogalanyiségének megalapozása mellett,¹³ ugyanakkor azonban ez az államigazgatási álláspont lényegesebb befolyást a vállalat jogi meghatározására nem gyakorolt, a vállalat jogi lényegét a magyar uralkodó álláspont változatlanul a jogi személyiségben látja, és ez szűrődött le az 1977-es állami vállalati törvényben is.

A hagyományos jogi személyiség favorizálásának hátrányai azonban Magyarországon is lassan megmutatkoztak. Ez elsősorban a tröszt illetve trösztvállalat vonatkozásában állapítható meg. A trösztvállalat jogi személy és mint ilyen, jogilag az ugyancsak jogi személy trösztől teljes mértékben elkülönül. Ugyanakkor azonban a trösztvállalat jogi személyiségére gazdaságilag és bizonyos értelemben jogilag is szükségképpen kihat, hogy egy nagyobb egység része, jogképessége ennek megfelelően jogi személyiségétől függetlenül ténylegesen *korlátozottabb*, mint egy tröszt keretében nem működő állami vállalaté. Ez elsősorban a trösztvállalatok *egymás közti szerződéseinél* mutatkozik meg, ahol a trösztön belüli irányítási kapcsolatok – a jogi szabályozást áttörve – a gyakorlatban eltérítették ezeket a szerződéseket a szerződésekre vonatkozó (és elvileg a trösztvállalatok mint jogi személyek egymás közti viszonyaira nézve is irányadó) általános szabályoktól.¹⁴

Másik oldalról az 1977-es állami vállalati törvény után egyre nehezebb képviselni ezt az álláspontot, hogy az állami vállalati jogi formában működő ipari nagyvállalatok önelszámoló szervezeti egységei semmilyen jogalanyisággal nem bírnak, hiszen sok esetben – a belső szervezeti és működési szabályozástól függően – *nagyobb önállósággal* rendelkeznek, mint a jogi személy trösztvállalatok. A külső kapcsolatokra nézve még elfogadható az a megoldás, hogy a szervezeti egység a vállalat képviselőjeként lép fel, de a

¹¹ Ld. pl. Péter Béla: A részleges jogi személyiség problémája az ipari nagyvállalatoknál. Döntőbíráskodás. 1966. 1.

¹² Ld. pl. Világhy Miklós: Az egyesülésről. Jogtudományi Közlöny, 1967. 9.

¹³ Ld. Ficzer Lajos: Az állami vállalat a gazdaságirányítás új rendszerében. Budapest, 1970.

¹⁴ Ld. Sárközy Tamás: Távlati elképzelések a vállalatirányítás és a vállalatstruktúra jogi alapjainak fejlesztésére. Állam- és Jogtudomány. 1978. 1.

vállalaton belül ez *értelmetlen*. A törvény pedig jogokat biztosít az egységnek a vállalat központja irányában, emellett a gyakorlatban sokszor az egységek egymásnak is „szerződésszerűen”, megállapodásokkal szervezik a kooperációt.

Mindezek alapján a legutóbbi időben (1977–78) a magyar jogirodalomban is megjelent egy olyan álláspont, hogy részben a nagygazdasági szervezetek kialakulása, részben a társulások következtében a *gazdasági szervezetek jogalanyisága a jogi személyiség hagyományos polgári jogi fogalmával már nem jellemezhető kellőképpen* (a magyar tételesjog a jogi személyiség fogalmát csak polgári jogi tartalommal ismeri), ezért a *vállalatok többirányú, komplex jogalanyiségének* kialakítására van szükség, amelyben dialektikus egységben egyesülhetnek a vállalat különböző jogági jogalanyiságai (államigazgatással szembeni, pénzügyi jogi, polgári jogi, munkajogi stb.).¹⁵ Ezen komplex jogalanyiság létrehozása ezen irodalmi álláspont szerint *több alternatívában* is lehetséges: a) az egész komplex jogalanyiságot nevezzük jogi személynek, tehát a régi fogalmat tartsuk meg, de szakítsuk el a polgári jogtól, b) a komplex jogalanyiság polgári jogi vetületét, a polgári jogalanyiságot nevezzük a jövőben csak jogi személyiségnek. c) egyáltalán ne használjuk ezt a hagyományos fogalmat. A dolog lényege azonban ezen új felfogás szerint, hogy az egységes komplex vállalati jogalanyiságon belül egyfelől dolgozzuk ki az egyes ágazati jogalanyiságok *konkrét tartalmát*, másfelől munkáljuk ki e jogalanyiságok egymáshoz való *kapcsolódását*, szerves összhangját. Emellett e felfogás szerint el kell ismerni a nagy gazdasági szervezeteken belüli, jogalkotás által megkülönböztetett *elkülönült önelszámoló szervezeti egységek vállalati belső jogi* (tehát nem egyszerűen munkáltatói) *jogalanyiságát*, jogviszonyba kerülését a vállalati központtal illetve egymással. Ez a felfogás azon irányzatból is következik, amely új jogágként kívánja elismertetni Magyarországon a vállalati jogot, mint alapvetően a belső vállalati viszonyok jogágát.¹⁶

3.3. NDK

Az NDK jogirodalma az 1960-as évek közepe óta építette ki az elméleti álláspontot, amelyet elfogadott az egyesülésekről, kombinátokról és vállalatokról szóló 1973-as tételesjogi szabályozás is, nevezetesen, hogy a vállalati jogalanyiság jellemzésére a jogi személyiség kategóriát *nem használják*. Az NDK 1970-es évek eleji gazdasági jogi irodalma szerint a jogi személy fogalmának gyökerei a burzsoá tulajdonjoghoz vezettek, a jogi személy alapvetően burzsoá jellegű fogalom, lényege a vagyoni jogi elkülönültség, illetve az azon alapuló kötelezettségekre való önálló vagyoni felelősség.¹⁷ Ezen álláspont szerint a jogi személy helyett az *átfogóbb jelentésű jogképesség* fogalmát kell használni, a jogképesség magába foglalja mindazon jogokat illetve kötelezettségeket, amelyek az illető szervezetre a jogszabályok alapján hárulnak. Ennek megfelelően az egyesülés, a kombinát és a kombinátvállalat *egyaránt jogképes, jogképességük konkrét terjedelme és tartalma* pedig részben az általános *jogszabályoktól*, részben a nagyszervezet *statútumától* függ.

¹⁵ Ld. Sárközy Tamás: Gondolatok a vállalati jogállás szabályozásáról. Vezetéstudomány. 1977. 6.

¹⁶ Ld. Gy. Eörsi: Gazdaság, jog, jogrendszer tagozódás. Bp. 1977.

¹⁷ Ld. pl. U. J. Heuer–G. Klinger–W. Panzer–G. Pflücke: Sozialistisches Wirtschaftsrecht – Instrument der Wirtschaftsführung. Berlin, 1971. S. 109.

Ugyanakkor viszont az NDK gazdasági jogi irodalmában is jelentkeztek az 1973-as rendelet után olyan kísérletek, amelyek a kombinátvállalat sajátos jogi helyzetét úgy próbálták jellemezni, hogy annak jogképessége klasszifikált, egy nagy szervezetbe integrált jellegű. A kombinátvállalatok tehát rendszeren belüli jogalanyoknak minősülnek, jogalanyiságuk a kombinátba integrált. Ez lényegében a jogképesség különböző kategóriáiba sorolásának kísérletét jelentette, H. Such illetve K. Müller által és alapvetően azt célozta, hogy kimutassák azt a különbséget, amely a jogképesség vonatkozásában részben a kombinát, és a kombinátvállalat, részben a kombinátvállalat és a kombinátba nem tartozó állami vállalat között van. Érdekes módon K. Müller és H. Such a tételesjogtól eltérve az egyesülés, a kombinát és az általános jogállású állami vállalat jogképességét jogi személynek nevezte, mintegy folytatva azt a gazdasági jogon belüli tendenciát, amely eredetileg nem szakított a jogi személyiség kategóriával (az 1967-es állami vállalati rendelet még használta ezt a fogalmat). A jogi személyiség e felfogásban minősített jogképesség, magasabb fokú, mint egy nagy szervezetbe integrált jogképesség.¹⁸

Az 1975-ös PTK hivatkozott rendelkezései után a helyzet *nyitottá* vált, és az irodalomban több nézet csatázik egymással.

Az első, több alvariációval rendelkező álláspont szerint *a jogi személyiség fogalma a gazdasági jogi kapcsolatokban* (tehát a vállalat-vállalat jogviszonyban) *változatlanul nem alkalmazandó* – PTK hatálya csak a vállalatok polgári jogi kapcsolataira terjed ki. Igaz, hogy a jogi személyiség kategóriáját a külkereskedelmi vállalatok feladatairól, jogairól és kötelezettségeiről szóló kormányrendelet is használja (10. l. 1974. Gbl. I. S 129), de ez *nemzetközi szempontból* történt, a nemzetközi vagyoni jogi szempontokra van tekintettel. A gazdasági jogi belső kapcsolatokban az 1973-as rendelet alapján változatlanul a korábbi álláspontnak megfelelően a jogképesség fogalmával kell operálni, *a jogi személyiség* pedig hagyományos vagyoni jogi tartalmú, *polgári jogi fogalom*.¹⁹

A második álláspont Müller és Such felfogását követi. Ennek lényege, hogy a ZGB-et úgy kell a gazdasági jogviszonyra alkalmazni, hogy az egyesülés, a *kombinát*, az önálló állami vállalat *jogi személy*, a *kombinátvállalat viszont nem az*. A kombinátvállalat jogképes, jogképessége azonban alapvetően belső jellegű.

A harmadik álláspont szerint *a jogi személyiség nem polgári jogi*, hanem egész jogrendszerre kiterjedő általános fogalom, a szocialista viszonyok mellett pusztán polgári jogi tartalommal felfogni nem lehet. A jogi személyiség fogalmát nem lehet a vagyoni jogi képességgel, a horizontális viszonyokkal azonosítani – szervezett dolgozói kollektíva szocialista viszonyok között szükségképp a gazdaságirányítási, a tervezési jogviszonyokban és a szervezeten belüli jogviszonyokban egyaránt jogalanyként megjelenik. *A jogi személyiség* tehát komplex jogalanyiságot jelent, amelyhez valamennyi olyan jog és köte-

¹⁸Ld. K. Müller–H. Such: Zur Rechtsstellung des Kombinats und der Kombinatbetriebe. Wirtschaftsrecht. 1970. 328.

¹⁹Ld. M. Kemper–D. Maskow–W. Ross: Aussenwirtschaftsrecht der DDR. Berlin. 1975. S. 9. K. Heuer–H. Sachs: Zur Verwendung des Begriffes der juristischen Person im Wirtschaftsrecht. Wirtschaftsrecht. 1976. S. 197., Autorenkollektiv: Wirtschaftsrecht und Aussenwirtschaftsrecht für Ökonomen. Berlin. 1977. S. 140.

lezettség tartozik, amely a szervezet funkciójára vonatkozik. Mivel a *kombinátvállalat* saját nevén tervezési, vagyoni és belső jogviszonyok alanya, *éppúgy jogi személy*, mint a kombinát, azaz a jogi személyiségét egy nagyobb szervezetbe integráltság nem érintheti.²⁰

3.4. Lengyelország

A magyar uralkodó állásponthoz hasonló a helyzet Lengyelországban. A lengyel irodalomban is a vállalat alapvető jogi ismérveként a jogi személyiséget tekintik, a kombinát vonatkozásában pedig tagadják a kombinátvállalatok jogalanyiségét. A kombinátvállalat önállósága gyakorlatilag belső jellegű, ezért mivel a jogi személyiség polgári jogi értelmezés szerint alapvetően külső irányú, a lengyel irodalom önálló jogalanyiságról a kombinátvállalat vonatkozásában nem beszél. A lengyel álláspont sajátossága, hogy a jogi személyiségen belül megkülönböztetik a vállalat személyi és vagyoni szervezetét, és ennek megfelelően viszonylagosan elválasztják jogalanyként, illetve üzemként való megjelenését is. Ez az álláspont is közrehatott a kombinátvállalatok jogi helyzete vonatkozásában elfoglalt álláspont kialakulásához, az alapvető tényező azonban itt is a jogi személyiséghez fűződő civiljogi tradíciók. A lengyel irodalomban is azonban megnyilvánul olyan államigazgatási oldalú álláspont, mely szerint az állami vállalat, illetve a kombinát nemcsak jogi személy, hanem a gazdasági igazgatás alanya is, tehát államigazgatási jogi alanyisággal is rendelkezik. Ez az álláspont azonban (T. Rabska) Bar szerint a lengyel irodalomban kivételesnek tekinthető.²¹

3.5. Szovjetunió

A jogalanyiség különösen éles vitákat váltott ki a Szovjetunióban, tekintettel arra, hogy a szovjet tételesjogi szabályozás egyfelől ismeri a gazdasági szervezetek vonatkozásában részben a Polgári Törvénykönyvekben, részben az állami vállalatról szóló szabályzatban a jogi személyiség fogalmát, másfelől viszont a termelési egyesületekről (kombinát) szóló 1973 évi jogszabály nem foglalt kifejezetten állást abban a kérdésben, hogy a termelési egyesüléshez tartozó egységek jogképesek-e vagy sem, mint ahogy ez pl. az NDK-ban történt.

Ebben a vonatkozásban több irodalmi álláspontot lehet egymástól megkülönböztetni.

Az egyik álláspont lényegében a *tradicionális polgári jogi személyiség* megvédésének jegyét viseli magán. Ebbe a körbe tartozik alapvetően Joffe professzor álláspontja. Joffe véleménye szerint a termelési egyesületek (kombinátok) termelő egységei nem rendelkeznek a jogi személyiség képességével, csak az egyesületek a jogi személyek. Az a körülmény, hogy az ilyen egyesülést alkotó termelő egységek gazdasági szerződéseket köthet-

²⁰ Ld. C. Biefeld–K. Hesse–R. Schüsseller: Zur Theorie der juristischen Person. Staat und Recht. 1978. 6.

²¹ Ld. a lengyel irodalom áttekintését. L. Bar: Przedsiebiorstwo panstwowe. (W kwestii koncepcji legislacyjnej). Panstwo i Prawo. 1975. 10.

nek, annak ellenére, hogy nem jogi személyek, csak azt jelenti, hogy az ilyen szerződések az egyesülés nevében illetve felelősségére kötött szerződéseknek minősülnek. Más szóval ezek a szerződések nem a kombinátot alkotó termelési egységek sajátos, korábban ismeretlen jogalanyiságát jelentik, hanem csak az egyesülésnek, mint jogi személynek képviselését, az egyesülés jogalanyisága olyan megnyilvánulási módját, amely általános jogállású állami vállalatoknál is felmerül, pl. akkor, ha fiókokat létesítenek. Joffe lényegében tagadja a polgári jogi jogi személyiségtől független, eltérő jellegű jogalanyiség létezését, elméleti létrehívhatóságát — mindez szervesen összefügg természetesen a gazdasági jogi irányzatokkal szembeni álláspontjával.²²

Ezzel szemben az államigazgatási irodalom képviselői általában elkülönítik a vállalat jogalanyiságát és jogi személyiségét, a jogalanyiságot pedig komplex, különböző jogágak által szabályozott viszonyként fogják fel. A szovjet államigazgatási irodalomban általában a vállalat jogalanyiságát a vállalat hatáskörén keresztül határozzák meg, a vállalati hatáskör tartalma meghatározott értelemben mindig sajátos is egyben, amennyiben azt adott vállalat részére megállapított tevékenységi kör determinálja.²³

Harmadik csoportba tartoznak azok a szerzők, akik a gazdasági jog koncepcióját vallják. A gazdasági jog elmélete a gazdasági jogalanyiség egységes kategóriájának kidolgozásán fáradozik és ennek megfelelően a kombinátok illetve vállalatok olyan részlegét is elismeri a gazdasági jogalanyiség hordozójának, amely nem jogi személy, sőt néhány szerző „vállalati komplexumokat”, „gazdasági rendszereket” is, beleértve ebbe néha egész gazdasági ágazatokat is. A gazdasági jogi szerzők közül pl. Laptjev háromfajta jogalanyiságot ismer: teljes, gazdaságon belüli és vegyes gazdasági jogalanyiságot. Teljes gazdasági jogalanyiságnak csak az minősül, amely magába foglalja a jogi személyiség kellékeit is. Laptjevnél tehát lényegében a jogi személy fogalma ugyan megmarad, de az egységes gazdasági jogalanyiség egyik elemeként jelenik meg, a külső, a piacon való megjelenés feltételeként.²⁴

Végül az utolsó csoportba tartoznak azok a szerzők, mint pl. Rahmilovics, akik elvetik az egységes gazdasági jogi jogalanyiség fogalmát, ugyanakkor azonban nem maradnak meg a hagyományos jogi személyiség körében, hanem a különböző gazdasági szervezetek eltérő jellegű, tehát államigazgatási, pénzügyi, munkaügyi, polgári jogi jogalanyisága kifejtésén fáradoznak, e felfogásban a jogi személyiség a polgári jogi jogalanyissággal lesz azonos.²⁵

3.6. Csehszlovákia

Volt már róla szó, hogy az 1964. évi Csehszlovák Gazdasági Törvénykönyvben a jogi személy fogalma általános jelleggel elvetésre került, a jogalanyokat a jogszabály vagy állampolgárookra, vagy szocialista szervezetekre osztja, a szocialista szervezetek pedig

²² Ld. Joffe: i. m. 147–159. o.

²³ Ld. I. Kozlov: *Ekonomicseszkaja reforma, upravlenije i pravo* Moszkva. 1973. 152–193. o.

²⁴ Ld. V. V. Laptjev: *Szubjektü hozjajstvennogo prava*. Sz. G. P. 1975. 4.

²⁵ Ld. V. A. Rahmilovics: *Hozjajstvennaja pravoszubjektносztü i jurigicseszkoe lico*. Pravovegyenyije. 1977. 2.

jogképesek. Lényegében a jogi személy fogalmának elvetése Csehszlovákiában hasonló elvi alapokon történt, mint az 1960-as évek elején az NDK-ban. Az egyik alapvető érv az volt, hogy a szocialista szervezeteknek nem általános jogképességük van, hanem mindig az adott cél által korlátozott, mégpedig azon cél által, amelyre tekintettel a szervezetet alapították, a jogi személyiség fogalma viszont absztrakt jogalanyiságot tételezne fel. Az absztrakt jogi személyiséghez szükséges privát autonómia szocialista szervezetektől idegen. A másik alapvető ok az volt, hogy a szocialista szervezetek szükségszerűen nemcsak horizontális, hanem vertikális kapcsolatokban is részt vesznek, jogalanyiságuk vertikális is, vertikális kapcsolatokban viszont az általános jogképesség e szervezetek tervszerű irányítása szempontjából elképzelhetetlen.

A csehszlovák jogirodalom számára is gondot okoz azonban a konszern, illetve a konszernvállalat jogképessége, tekintettel arra, hogy ténylegesen kialakul a többlépcsős jogalanyiság. E probléma megoldásában jelentős szerepet játszik Čapek megoldási kísérlete, amelynek lényege az, hogy az állami gazdasági szervezetek belső szervezeti egységeit jogok és kötelezettségek alanyának (tehát jogképesnek) csak akkor lehet tekinteni, ha ezek az alakulatok saját nevükben felléphetnek a szervezet keretén kívül is, vagyis, ha jogi kapcsolatokra léphetnek az adott állami gazdasági szervezeteken kívülálló alanyokkal. Ebben az esetben természetesen jogi kapcsolatokra léphetnek egymás között is, ez esetben lehet csak jogi kapcsolatokról beszélni az állami-gazdasági szervezeteken belül. Čapek álláspontja szerint erről van szó a konszern vonatkozásában.

Čapek véleménye szerint azonban nem lehetséges az állami-gazdasági-szervezet belső szervezeti egységeinek olyan jogalanyiságát elismerni, amely nem lépi túl az adott szervezet keretét, nincs külső oldala. Külső oldal hiányában nem lehetséges jogalanyiság, így nem lehetséges az egységek közti jogi kapcsolatok kialakítása sem. A jogi viszonyok a nagy gazdasági szervezeten belül csak abban az esetben képzelhetők el, amennyiben a szervezet oly módon tagozódik, hogy egyes részei kifelé is felléphetnek saját nevükben, mert akkor az egységek önálló jogalanyok. A belső szervezeti jogalanyiság hiánya azonban nem akadályozza meg Čapek véleménye szerint azt, hogy nem a konszern jellegű szervezeteknél, pl. ágazati vállalatnál a szervezet vezetősége alkalmas módon szabályozza a szervezet belső tagozódását, megállapítsa a szervezeti alakulatok vezetőit (vezetőt és nem az egységet!) illető jogokat és kötelezettségeket, kellő belső önállóságot biztosítson az egységnek.²⁶

4. Összefoglaló következtetések

Úgy gondoljuk, a tételesjogi áttekintés és az irodalmi nézetekbe nyújtott bepillantás önmagáért beszél és igazolja az 1. pontban előrebocsátott megállapítást, hogy a nagy-gazdasági szervezetek jogalanyiságának kérdése a KGST országokban jelenleg *nyitottnak* tekinthető.

Úgy véljük, tendenciaképp az mindenképp megállapítható, hogy a *nagy gazdasági szervezetek jogalanyiságának pusztán hagyományos értelemben vett polgári jogi jogi személyiséggel való megragadása lényegében meghaladottnak tekinthető*. De az is megállapítható, hogy egyfelől teljesértékű, általános elfogadott, minden oldalról elfogadott új

²⁶ Ld. pl. K. Čapek: *Právní postavení socialistických podniků*. Prága. 1976.

jogalanyisági megoldás – a kétségtelenül számottevő irodalmi kísérletek ellenére – még nem jött létre, valamint, hogy a *jogi személyiség* fogalma *valamilyen szerepet* lényegében valamennyi tárgyalt országban továbbra is játszik a nagy gazdasági szervezetek jogalanyisága terén. Az is kétségtelen, hogy a *fejlődés ciklikus* – bizonyos irányba való törvényhozói lépéseket váratlanul ellentétes felfogású jogszabályok követik.

A polgári jogi személyiség legerősebben Lengyelországban és Magyarországon dominál a nagy gazdasági szervezetek jogalanyiségének kifejezésénél. E két ország tételesjoga szerint egy szervezet vagy jogi személy és akkor jogalany, vagy nem jogi személy és akkor nem jogalany. E két országban is jelentkeznek azonban ezen a merev felfogáson bizonyos tételesjogi törések, illetve a hagyományos felfogást bíráló jogirodalmi nézetek. A Szovjetunióban a tételesjog erőteljesen a jogi személyiség tana alapján áll, de az irodalomban egyre erősödnek azok a nézetek, amelyek a jogi személyiséget – gazdasági jogi alapon, vagy másképp – a gazdasági szervezet komplex jogalanyisága egy részének, mégpedig vagyoni jogi, polgári jogi szelvényének minősítik. Az NDK-ban és Bulgáriában az 1970-es évek elején – közepén a jogalkotás általában mellőzte a gazdasági szervezetek jogalanyisága tekintetében a jogi személyiség fogalmát és azt a komplex, adott szervezetre jogszabályban konkrétan megállapított jogokból és köteleességekből álló jogképeség (jogalanyiság) kategóriával pótolta. Ez a szabályozás azonban nem teremtett kellő elvi alapot a nagy gazdasági szervezetek illetve egységeik jogképeségének egymástól való elkülönítésére és ezáltal szükségképp felvetette a *többletcsős*, *többsokú*, teljes, illetve részleges *jogalanyiság* irodalmi kialakítását – ez egyes szerzőknél úgy jelentkezett, hogy a teljes jogalanyiságot a jogi személyiséggel azonosították, de elismerték belső, részleges jogi személyiségnek nem minősülő jogalanyiságot is. 1975-ben az NDK ZGB-je azonban visszahozta a jogi személyiséget a vállalatok vonatkozásában is, és a gazdasági komplexumokkal kapcsolatos 1978-as bolgár szabályozás is erősítette a jogi személyiség fenntartásával kapcsolatos irodalmi álláspontokat. Az NDK és a bolgár jelenlegi szabályzást mindenképp *többszörös értelmezést* engedőnek kell minősíteni – ezzel függ össze ezekben az országokban a kiterjedt jogirodalmi vita is. Legkövetkezetesebbnek és legtartósabbnak a jogi személyiség elvetésében a csehszlovák szabályozás tekinthető, amely 1964 óta törés nélkül fennáll. A konszernvállalatok és általában a nagy gazdasági szervezetek egységei jogalanyisága kérdésében azonban a csehszlovák szabályozás sem egyértelmű és ebben a kérdésben az irodalom is – anélkül, hogy használnák a jogi személyiség kategóriáját – eléggé a jogi személyiségre, a polgári jogi ismérvekre tekintettel foglal állást (csak akkor van az egységnek belső jogalanyisága, ha a vagyoni jogi forgalomban külső jogalanyisággal rendelkezik stb.).

A nagy gazdasági szervezetek jogalanyiségával kapcsolatos tételes jog és irodalom széles skálájának és ciklikus fejlődésének számos oka van. Ezek között megemlíthető:

- a *szocialista országok gazdasági reformjainak hullámmása*, eltérő fejlődési szakaszai

- a nagy gazdasági szervezetek kialakulásának *gyorsasága*, gyakori *változásai*, igen nagy *formagazdagsága*, a népgazdasági irányítási rendbe való beilleszkedésüknek egyes még fennálló *hézagai*, *nem teljesen megszilárdult belső szervezeti és vezetési struktúrája*.

- a *jogi tradíciók ereje*, a gazdaságot szabályozó jogrendszer felépítése, jellege, *tagozódása* tárgyában elfoglalt álláspont. (Meg kell jegyezni azonban, hogy a hagyományos jogi személyiség tanát nemcsak a gazdasági jog hívei támadják, hanem egyes olyan

szerzők is, akik nem fogadják el a gazdasági jog önálló jogágazati létét, továbbá a gazdasági jognak nem minden követője veti el a jogi személyiség felhasználási lehetőségét.)

Kétségtelen tény, hogy a nagy gazdasági szervezetek, illetve egységeik jogalanyisága tekintetében fennálló túlzott divergencia, bizonytalanság *hátrányos vonásokkal* is jár. Olyan rövid történeti múlttal rendelkező, bizonyos mértékben még kísérletinek is tekinthető intézmények esetében, mint a számos egységből álló nagy gazdasági szervezetek azonban egyáltalán nem lehet csodálkozni azon, hogy olyan bonyolult jogi kérdésben, mint az ilyen szervezetek jogalanyisága, még nem alakult ki egységes, véglegesnek tekinthető álláspont. Mindez azonban nemcsak hátrányokkal, hanem előnyökkel is jár. Az e téren fennálló tételesjogi formagazdagság, eltérő irodalmi nézetek, kialakult elméleti vita hozzájárulhat egyrészt a *nagy gazdasági szervezetek jogi struktúrájának finomodásához*, másrészt az *általános szocialista jogelmélet* továbbfejlesztéséhez egyik legalapvetőbb kérdésében, a jogalanyiság, a jogviszonyelmélet terén.

A következőkben röviden összefoglalnánk a szerző egyéni véleményét a vitatott kérdésben, anélkül, hogy bármilyen tekintetben is véglegesnek tüntetnénk fel azt.

Megítélésem szerint a gazdasági szervezetek jogalanyisága körében nem helyes *sem* a jogi személyiség teljes elvetése, *sem* pedig jelentőségének hagyományokhoz igazodó eltulzása. A *jogi személyiség polgári jogi kategória*, a mellérendeltségi külső vagyon forgalomhoz kötődik. Már nemzetközi szempontok miatt sem lenne helyes a jogi személy fogalmát elvetni, illetve nem polgári jogi értelemben használni, hiszen ez a külkereskedelmet jelentősen zavarná. De az erős jogi tradíciók miatt a belső forgalomban is nehézségekkel járna a jogi személy fogalmát kiiktatni vagy a megszokottól eltérő tartalommal használni, pl. egy gazdasági szervezet többoldalú, komplex jogalanyiságának teljes kifejezésére felhasználni. Ha viszont a jogi személy fogalmát polgári jogi értelemben használjuk, mint ahogy azt az előzőekben javasoltuk, úgy a *jogi személyiség a gazdasági szervezet komplex jogalanyiságának csak egyik szelvénye* (külső áruviszonyokban való fellépésének előfeltétele), a gazdasági szervezet a jogi személységen kívül *egyéb jogalanyiságokkal* (államigazgatással szembeni, pénzügyi jogi, munkajogi stb. jogalanyisággal) rendelkezik, továbbá *jogalany olyan szervezet is lehet, aki nem jogi személy*. A kérdés tehát a fejlődés jelenlegi szakaszában már nem vethető fel oly módon, hogy valaki jogi személy és akkor jogalany vagy nem jogi személy és akkor nem jogalany.

A mellérendeltségi külső vagyoni (áru) viszonyok jogága, ahogy ezt az országok többségében nevezik, a *polgári jog* szocialista körülmények között, amikor a népgazdasági tervezésen alapulva erőteljes központi állami gazdaságirányítás érvényesül a vállalatokkal szemben, *már nem anyajog*, ezért *nem indokolt szerintünk a polgári jogi értelemben vett jogi személyiséget teljes, minősített vagy többletjogképességnek minősíteni*. Az államigazgatási jog, a pénzügyi jog, a munkajog stb. a polgári joggal azonos értékű összetevője a szocialista jogrendszernek, a vertikális, illetve belső jogviszonyok legalább *egyenértékűek* a horizontális külső viszonyokkal. Az azonban kétségtelen, hogy egy gazdálkodással foglalkozó szervezetnek vagyonának kell lennie és a gazdálkodó tevékenységhez szükségképp hozzátartozik a külső áruviszonyokban való fellépés, tehát a jognak a gazdálkodó szervezeteket főszabályként jogi személynek kell nyilvánítania. Az államigazgatással szembeni munkajogi, pénzügyi jogalanyiság ugyan *elvileg elválhat a jogi személyiségtől*, de általában a központi gazdaságirányításnak csak a forgalomban, kifelé önállóan fellépni tudó, tehát jogi személy gazdálkodó szervekkel szemben érdemes közvetlenül jogviszonyba lépnie, az

elkülönült vagyonhoz (jogi személyiséghez) kötődik az adóalanyiság, a munkáltatói jogalanyiság stb. Hiszen aki nem jogi személy önállóan (azaz mögöttes vagyoni felelősség nélkül) aligha lehet adóalany, aligha lehetnek saját munkavállalói, hiszen a bért saját vagyonából kellene fizetnie, a munkavállalóért a vagyoni forgalomban polgári jogi alapon kellene felelnie azokkal szemben, akiknek a munkavállaló kárt okoz. Gyakorlatilag tehát a gazdasági életben a jogi személyiség nélküli jogalanyiság eléggé korlátozott lehet. Felállít-hatjuk azt a szabályt tehát, hogy

- a) a gazdálkodó szervek komplex jogalanyok
- b) a komplex szervezeti jogalanyiság horizontális külső vagyoni jogi (polgári jogi) oldalát fejezi ki a jogi személyiség
- c) önálló jogalany (saját névvel stb.) lehet olyan gazdasági szervezet is, amelynek polgári jogalanyiséga nincs
- d) az a gazdálkodó szervezet, amely jogi személy, szükségképp rendelkezik államigazgatással szembeni, pénzügyi jogi és munkajogi jogalanyiséggal
- e) *jogi személyiség nélküli jogalany a gazdasági életben csak az lehet, amely vagy tisztán irányító-koordináló funkcióval rendelkezik, vagy fordítva, egy nagyobb gazdasági szervezet része, azon belül tevékenykedik.*

A gazdasági szervezetek komplex jogalanyiségének elemei az előzőek szerint egymással dialektikus kapcsolatban elvileg a következők: a) központi gazdaságirányító szervezetekkel szembeni (államigazgatási és pénzügyi jogi) *vertikális gazdasági jogalanyiság*, b) más gazdálkodó szervezetekkel illetve a fogyasztókkal szembeni *horizontális gazdasági jogalanyiság* (polgári jogi jogi személyiség), c) szervezeten belüli *munkáltatói* (munkajogi) *jogalanyiság*. *Nagy gazdasági szervezeteken, különböző gazdasági szervezetrendszeren belüli intern jogalanyiság azonban nem merülhet ki pusztán a munkáltatói jogalanyiságban.* Az ilyen szervezetrendszer középpontjában álló szervezet és a rendszeren belüli egységek közti irányítási-tervezési-kooperációs vagyoni jogi kapcsolatok *se nem államigazgatási – pénzügyi jogi* jellegűek (hiszen hiányzik belőlük a közhatalmi elem, sem az irányító – sem az irányított nem államigazgatási szerv), *se nem polgári jogiak* (mert nem mellérendeltségi külső áruviszonyok, bár vannak áruelemei), *se nem munkajogiak* (mert szervezet és szervezet, nem pedig szervezet és egyén között jönnek létre). Egy egyesülés és tagvállalatai, vagy egy kombinát és egységei között kialakult jogviszonyokban *mind az egyesülés (kombinát), mind a tagvállalatok (egységeik) jogalanyok*, de ez a jogalanyiság nem fejezhető ki sem a jogi személyiséggel, sem az államigazgatási, sem a munkajogi jogalanyiság kategóriájával. A következőkben a nagy gazdasági szervezetek és jogilag individualizálható egységeik komplex jogalanyiségének, ezt a *többség vetületét* szervezetrendszeren belül jogalanyiságnak, rövidebben *belső szervezeti jogalanyiságnak* nevezzük – egy „egyszerű” állami vállalat komplex jogalanyiségének ilyen összetevője nincs. (Ezt a belső szervezeti jogalanyiságot magyar terminológiával „vállalati jogi belső jogalanyiságnak” is nevezhetném, a gazdasági jog hívei biztos „gazdasági jogi jogalanyiságnak” minősítenék).

A nagy gazdasági szervezetek körében jogalanyiság szempontjából szerintünk 4 *variáció* képzelhető el – két szélső és két tipikus eset.

Az első szélső eset, amikor a gazdasági szervezetrendszer *igen laza, központja csak irányít-koordinál*. Ez esetben a szervezetrendszer *tagjait képező vállalatok jogi személyek, a központ nem az*. A központ csak a központi gazdaságirányítással, illetve a tagvállalatokkal szemben rendelkezik *államigazgatási jogi* illetve *belső szervezeti jogi jogalanyiséggal*,

önállóan a vagyoni jogi forgalomban nem lép fel, saját alapjai nincsenek, nem adóalany, saját munkavállalókkal sem rendelkezik (más szerveknél alkalmazásban álló személyek végeznek munkát nála).

A másik szélső eset, hogy a *nagy gazdasági szervezet monolit egész, annak egységei csak munkamegosztási jelleggel különülnek el*, jogilag egyáltalán nem individualizálódnak, semmilyen jogalanyiságuk sincs. Ez esetben az egész nagy gazdasági szervezet egyetlen komplex jogalany, a belső jogalanyiság egyáltalán nem fejlődik ki (pl. a csehszlovák ágazati vállalat).

Mind e két szélső eset előfordult a KGST országok gazdasági koncentrációs folyamatában, ma már azonban csak kivételesen nyilvánul meg. A nagy gazdasági szervezetek két tipikus formája: a) inkább gazdaságirányító jellegű központtal rendelkező ún. *egyesülés-tröszt típus* (szovjet ipari egyesülés, NDK, lengyel egyesülés, magyar csehszlovák tröszt), illetve b) erősebben gazdasági egységet képező, de jogilag is megjelenő szervezeti részekkel rendelkező *kombinátszerű típus* (szovjet termelési egyesülés, NDK, lengyel kombinát, magyar ipari nagyvállalat, csehszlovák konszern).^{2 7}

ad a) Ahol a nagy gazdasági szervezet központja és a tagok közti kapcsolat relatíve laza, a központ elsősorban irányító funkciókat teljesít (de vannak gazdálkodó feladatai is), ott mind a központ (egyesülés-tröszt), mind a tagvállalatok komplex jogalanyisága tartalmazza a *jogi személyiséget*. A központ és a tagvállalatok közt *sajátos belső jogviszonyok* is vannak, ezek tehát egymás irányában belső szervezeti jogalanyisággal rendelkeznek. E belső jogalanyiság konkrét tartalmát az adott nagyszervezettípusra vonatkozó jogszabályok, illetve az adott szervezetre vonatkozó alapítólevél (statútum, szervezeti és működési szabályzat) konkretizálja. Az egyesülés és tagvállalatai komplex jogalanyisága tehát *teljes*, valamennyi jogágazati jogalanyisággal (államigazgatási, pénzügyi, munkáltatói, belső jogalanyiság és jogi személyiség) egyaránt rendelkeznek, de az egyesülés és a tagvállalatok egymással szembeni *belső jogalanyiságának terjedelme jelentősen befolyásolja* a tagvállalatok egyéb jogalanyiságának konkrét terjedelmét, az azokhoz tartozó jogokat és kötelezettségeket. Általában az mondható, hogy az egyesülés (tröszt) belső jogalanyiságában foglalt irányítási jogok következtében a tagvállalatok egyéb irányú jogalanyiságában foglalt jogosítványok terjedelme *korlátozottabb*, mint nagyszervezeti kötelékbe nem tartozó vállalatoké.

ad b) A nagy gazdálkodó szervezetek kombinátszerű típusában, ahol a rendszer összetevői között az összefogás erősebb, a szervezet összességében lát el gazdálkodó funkciót, ott a *szervezet egésze képvisel csak teljes körű komplex jogalanyiságot*, tehát olyan jogalanyiságot, amelynek valamennyi jogágazati összetevője, így a jogi személyiség is megvan. A kombinát típusú szervezet központjának szervezeten belüli jogalanyiságában az egységek felé gyakorolható jogosítványok igen erősek, ezért az egységek külső, szervezeten kívüli jogviszonyokban fennálló jogalanyisága *vagy teljesen hiányzik, vagy csökevényes*. Egy ilyen nagyszervezet egységének általában nincs közvetlen jogi kapcsolata a gazdaságirányítás központi szerveivel, nem önálló adóalany, decentralizáltan azonban lehetnek az egységek munkáltatói jogalanyok, felruházható jogi személyiséggel. Az egység

^{2 7} Az „egyesülés-tröszt” típus és a „kombinát” típust a következőkben elméleti absztrakció-képpen, tehát a nagy gazdasági szervezetek konkrét fajaira az egyes országokban alkalmazott elnevezésektől függetlenül használjuk.

jogalanyiségának döntő szelvénye a nagyszervezet központja felé élvezett – jogszabályban, illetve statútumban (alapító levél, szervezeti és működési szabályzat) megállapított – *belső szervezeti jogalanyiség*. E belső szervezeti jogalanyiség köré tartoznak azok a jogok és kötelességek, amelyek biztosítják egyfelől a kombinátközpont irányítási jogosítványait, az egységek szerves beilleszkedését a nagyszervezet egységes tervszerű működésébe, másfelől viszonylagos elkülönültségüket, önelszámolásukat, *belső önállóságukat*. Az egységek belső jogalanyiségének terjedelme – a törvényben foglalt minimum illetve maximum keretei között – a statútum és más belső szabályozások függvényében az adott egységnek a nagyszervezeten belül betöltött funkciójához igazodva egy-egy konkrét nagyszervezeten belül is *igen különböző* lehet, nem is beszélve a különböző nagyszervezeti típusok közötti különbségekről.

Ma az ilyen szorosabb gazdasági összetartozást megtestesítő, kombinátszerű jogállásban levő nagyszervezetek belső szervezeti egységei vagy egyáltalán nem rendelkeznek jogi személyiséggel vagy esetleges jogi személyiségük véletlenszerű, a valamikori önálló vállalati múlt utolsó maradványa (mint pl. a Szovjetunió egyes kombinátjainál). Ez a helyzet perspektivikusan megítélésünk szerint nem kielégítő, a kérdésre *elvi megoldást* kell keresni. A kombinátszerű nagyszervezetek valamennyi statútumban felsorolt, központja irányában jogszabályoknál fogva jogokkal is rendelkező egységének *szükségszerűen belső jogalanyiséga* van. Ha az adott egység funkciója olyan a nagy gazdasági szervezeten belüli gazdasági folyamatokban, hogy zömmel belső jellegű, a központ vagy más egységek felé szolgáltat elsősorban, *nincs szüksége jogi személyiségre* – csekély külső mellérendeltségi vagyoni kapcsolataiban a nagy gazdasági szervezet képviselőjeként is zavartalanul felléphet. Ha azonban az egység funkciója a nagy gazdasági szervezeten belül elfoglalt helyéből kifolyóan, elsősorban az, hogy a külső vagyoni jogi forgalomban fellépjen (pl. kereskedelmi vállalat stb.), úgy részére jogszabályi lehetőség alapján az alapítólevélben (statútumban) *jogi személyiséget*, azaz mellérendeltségi külső vagyoni jogi (polgári jogi) jogalanyiséget kell biztosítani – a kombinát, mint egész másodlagos vagyoni felelőssége mellett. Ezeknél a jogi személyiséggel is rendelkező egységeknél azonban *nem a belső jogalanyiség a függvénye a polgári jogi személyiségnek*, hanem az utóbbi járul a belső jogalanyiséghez. Az sem törvényszerű, hogy egy jogi személyiséggel rendelkező egység belső szervezeti jogalanyiséga szélesebb körű jogokból álljon, mint egy nem jogi személyiségé, sőt a nagyszervezeten belüli munkamegosztás függvényében, a statútum vagy a belső szervezeti és működési szabályzat egy *nem jogi személy egységnek nagyobb belső önállóságot adhat*, mint egy jogi személy egységnek. A jogi személyiség tehát pusztán külső vonatkozású, *célszerűségi alapon* kell azt az egész nagyszervezetet reprezentáló központon kívül az egyes egységeknek is biztosítani, de az *semmiképpen sem érinti* az egység nagyszervezeten belüli jogi helyzetét.

A SZOCIALISTA GAZDASÁG INTÉZMÉNYI BERENDEZÉSÉNEK EREDETI, MÓDOSÍTOTT ÉS ÚJ FELFOGÁSA*

HERÉDI ISTVÁN

Az a kutatás, amelynek terméke ez a munka, azzal indult, hogy áttekintést adjon Leninnek a munkásdemokrácia, munkásrésztétel kérdésében kialakított álláspontjáról, mivel különböző szakirodalmi és publicisztikai írásokban igen gyakori a hivatkozás erre az álláspontra, összefüggő monográfia azonban még nem áll rendelkezésünkre. A kutatás előrehaladtával kiderült, hogy a munkásdemokrácia, a munkásrésztétel – a lenini gazdasági intézményi berendezés tervének szerves összetevője, s így annak megértése csak a teljes intézményi terv rekonstrukcióján keresztül lehetséges.** Így jutottunk el a munkásdemokrácia vizsgálatától az alapvető gazdasági intézmények vizsgálatához, s ennek folyamán derült ki, hogy a munkásdemokrácia-munkásrésztétel maga is – gazdasági intézmény. Ez nem jelenti azt, hogy pl. a gazdasági egységekben érvényesülő munkásrésztétel kérdést ne lehetne viszonylag önállóan is tárgyalni, viszonylag függetlenül a többi alapvető gazdasági intézménytől, csupán azt, hogy reális létezési módjának, mechanizmusainak tartalma végső soron a többi alapvető intézményen belüli konzisztenciájától függ. Fordítva pedig az is igaz, hogy a munkásrésztétel ilyen vagy olyan létezési módja, létezési formája alakító-módosító hatással van az egész gazdasági intézményrendszerre.

Mindezek alapján a munkásrésztétel, munkásdemokrácia lenini felfogását gazdasági intézményi berendezésének elméleti tervébe ágyazottan elemezzük. Először reprodukáljuk az „eredeti tervet”, majd nyomon követjük annak realizálódását, illetőleg módosulásait a gyakorlati építés során, végül áttekintjük az új terv intézményeit. Ezen intézményi elemzés eredményeképpen körvonalaiban előttünk áll a *leninizmus a szocialista gazdasági intézményrendszer dimenzióiban* – mind elméleti, mind módszertani alapjait tekintve.

Tisztában vagyunk azzal, hogy az első szocialista országok gazdasági intézményi berendezési tervét számos faktor meghatározta, sőt a lenini koncepcióra is hatottak ezek a tényezők, mi most mégis az *elméleti faktort* vesszük szemügyre, mivel az elméleti előzmények (Marx, Engels, a II. Internacionálé teoretikusai és maguk a bolsevik teoretikusok) döntő módon hatottak a lenini gazdasági intézményi tervre és annak továbbfejlesztésére.

Az elméleti faktornak elsősorban azért van viszonylagosan szuverén szerepe az első szocialista ország gazdasági intézményi berendezésében, mivel bizonyos készen kapott

*A *Szocialista vállalat* kutatási főirány keretében készült tanulmány (részlet a szerző készülő nagyobb munkájából).

**A „szocialista gazdaság berendezése” kifejezés Lenintől származik éppúgy, mint ennek a berendezésnek a „terve” szóhasználat. A kifejezés valójában intézményi berendezést jelent, míg a „terv” szó az intézményi koncepciót. Ez a magyarázata annak, ha az elemzés során az intézményi berendezés és annak *terve* fogalmakat alkalmazzuk.

elméleti megoldásokkal kellett indítani az új berendezkedést, vagyis mivel semmiféle előzetes tapasztalati adatok nem álltak rendelkezésre arra vonatkozóan, hogy miképpen lehetséges az előzetesen megállapított legáltalánosabb szocialista gazdasági elveket átültetni a gyakorlatba.

Lenin gazdasági alapintézményi koncepcióját nem lehet úgy tárgyalni, mint pl. Marxnak a társadalmi formákra és különösen a kapitalista termelési módra vonatkozó felfogását, mivel a lenini koncepció nem tudományos elméleti műben vagy művekben került kifejtésre, hanem részben a marxizmus klasszikusai munkáinak konspektusaként, részben pedig aktuális politikai jellegű cikkekben, brosúrákban, beszédekben, határozati javaslatokban stb. Lenin csak a februári forradalom után foglalkozik részletesebben a szocialista társadalom politikai és gazdasági berendezésének kérdéseivel, de ebben az időszakban is a politikai intézményi berendezésre koncentrált és nem dolgozott ki konkrét tervet a szocialista gazdaság megszervezésére, amelynek igen egyszerű magyarázata van: ennek az orientációnak az elsődleges magyarázata az, hogy a szocialista gazdaság intézményi berendezését csak a politikai hatalom megragadásával lehet végrehajtani; a második – sokkal inkább teoretikus jellegű indok – az, hogy Lenin a gazdaság és a politika vagy fordítva, a politika és a gazdaság viszonyát a leendő szocialista társadalomban kezdetben sokkal bensőbbnek, egyszerűbbnek tartotta, mint az bármely korábbi társadalomban volt. Egyszerű megfogalmazásban ez a viszony az intervenció előtt azt jelentette számára, hogy a politikai és gazdasági intézmények valójában nem két intézményi struktúrát képeznek majd, hanem teljesen egybefornak oly módon, hogy a politikai intézmények teljesítik majd a korábbi gazdasági intézmények funkcióit.

A dolog megértése érdekében röviden utalnunk kell arra a tényre, hogy a kapitalista társadalom egyik alapvető jellegzetessége – amelyet Marx tárt fel számunkra – az, hogy a gazdasági intézmények maguk alá gyűrik a társadalmi politikai intézményeket. Itt olyan termelési módról van szó, amikor gazdaság és politika, gazdaság és társadalom viszonyában domináns szerepet játszanak a gazdasági intézmények. Ez a dominancia azt jelenti, hogy a gazdasági intézmények teljesen a maguk képére formálják a társadalmi, politikai stb. intézményeket. Más társadalmi formációkban inkább fordított a helyzet: a társadalmi politikai stb. intézmények uralják a gazdasági intézményeket. Ez a helyzet a szocialista társadalomban is a marxizmus klasszikusai felfedezésének alapján, amely felfedezés azonban a klasszikusoknál még rendkívül differenciálatlanul jelenhetett meg, vagyis nem jelezhetette egyrészt a társadalmi-gazdasági és történelmi helyzet sajátosságait, másrészt azokat a lépcsőfokokat, amelyek során a gazdasági törvények és az azokból következő gazdasági intézmények fokozatosan kerülnek a társadalmi, politikai stb. intézmények uralma alá.

Lenin – elfogadva a klasszikusok, Marx és Engels utalásait, a szocialista társadalom politikai és gazdasági berendezését tekintve – még nem gondolhatott arra, hogy a sajátos orosz, de más nemzetközi társadalmi és gazdasági feltételeket is alapul véve alaposabban kidolgozza, hogy miképpen alakul majd politika és gazdaság, társadalom és gazdaság viszonya a bolsevik politikai hatalom intézményei közepette az akkori Oroszországban.

Végeredményben tehát arról van szó, hogy a társadalom különböző életszféráinak intézményeit, illetőleg azok funkcióit igen egyszerűen gondolta el: a politikai intézmények útján könnyen megoldhatók majd a feladatok. Még kell jegyezni, hogy ezzel a felfogással a kortárs bolsevik teoretikusok is azonosultak. Így érthető tehát, ha a politikai

intézmények kialakítására figyelt elsősorban. Ezt az orientációt még az is indokolta, hogy a klasszikusoknál a szocialista társadalom politikai intézményeiről is viszonylag keveset talált, hiszen főleg a párizsi kommun tapasztalatai álltak rendelkezésére, amely viszont csak igen rövid ideig funkcionált.

A fentiek következtében a szocialista gazdaság intézményi berendezése Leninnél csak fokozatosan – és elméletileg nem szisztematikus kifejtésben – bontakozott ki. Ez a kibontakozási folyamat teszi, hogy az egyes fejlődési periódusokból származó gondolatok csak a teljes periódus – tehát a további fejlődési szakaszokban született írások stb. – figyelembevételével kaphatják meg legmélyebb jelentésüket. Ezért elkerülhetetlen, hogy együttesen alkalmazzuk a retrospektív és az introspektív közelítést.

Nehéz feladatnak mutatkozott a taktikai jellegű állásfoglalások elkülönítése is azoktól a gondolatoktól, amelyek ezek mögött meghúzódnak. Lenin messze kimagaslott a bolsevik teoretikusok közül, amelyben nagy szerepet játszott az a hallatlan szellemi erőfeszítés, amelyet a felmerült elméleti és gyakorlati kérdések megoldására fordított. Általában elmondható, hogy leginkább elsőként jutott el egy-egy gyakorlati probléma elméleti megoldásához és igen gyakran heves ellenállással kellett megküzdnie, hogy a megoldásokat elfogadtassa. Ezért van, hogy oly sok a taktikai elem pl. az *új gazdasági politika* kifejtése esetében is. Ezekre a taktikai jellegű álláspontokra csak néhány alkalommal térhetünk ki, különösen ott, ahol egyes megfogalmazások ellentmondani látszanak annak a gazdasági elméleti anyagnak, amelyet a nem elméleti rendszer jellegű írásokból igyekeztünk a felszínre hozni.

Ez a munka arra törekszik, hogy – a lehetőségekhez mérten – feltárja a szocialista gazdaság olyan gazdasági alapintézményeinek lenini megalapozását, kidolgozását, mint a *szocialista gazdasági egységek* (kommunák) *népgazdasági integrációja* és az *egyes gazdasági egységek viszonylagos önállósága* (azaz a gazdasági egységek társadalmi gazdasági helyzete), továbbá a *termelés és fogyasztás elszámolási, nyilvántartási* (tehát a cserearányokat meghatározó) *intézményei*, valamint a fentiekkel szoros összefüggésben a *gazdaság- és vállalatirányításban való munkársrészvétel* illetve *vállalatirányítás alapintézményeit*.

A szocialista gazdaság intézményi berendezésének eredeti, módosított és új lenini tervét, koncepcióját, valamint fejlődését, tehát csak az *alapintézmények* mélységéig tudjuk szemügyre venni. Ennek az a magyarázata, hogy a rendelkezésünkre álló dokumentumok zömmel csak az alapintézményekre vonatkozó utalásokat tartalmaznak, s ezek sem képeznek – explicite legalábbis nem – összefüggően demonstrált elméleti felépítést. Igaz, találunk elszórt utalásokat azokra az intézményekre is, amelyeket az alapintézmények derivátumainak nevezhetünk, de ezeknek a vizsgálatától már csak azért is eltekinthetünk, mert ezek – másodlagosak. Az sem mellékes szempont persze, hogy az így is nehézkes és terjedelmes szöveget nem szabadna tovább terebélyesíteni.

Azok a gazdasági intézmények, amelyekkel ebben az elmélettörténeti tanulmányban foglalkozunk, Leninnél még differenciálatlan egységben jelennek meg a *gazdasági politika* fogalma alatt. Lenin csak igen ritkán használja az intézmény fogalmát. Ez kétségtelenül érthető, ha számításba vesszük, hogy Lenin munkássága – elsősorban az objektív körülmények, illetőleg az elméleti előzmények következtében – valóban csak a szocializmus politikai gazdaságtanának az *alapjaira* korlátozódhatott. S ehhez még vegyük hozzá azt, hogy ezek az alapok sem kerülhettek szisztematikus kifejtésre, hiszen erre nem volt idő.

Lenin elméleti és gyakorlati munkássága a *szocializmus gazdasági intézményrendszere* körében három szakaszra bontható. Az első szakaszt az „eredeti terv” kifejezéssel jelöljük, míg a másodikat „módosított terv”-nek nevezzük. A harmadik – az „új” terv.

Az eredeti gazdasági intézményi terv és az új intézményi koncepció közötti időszak elsősorban az eredeti terv alkalmazhatóságának próbáját jelentette – tegyük hozzá, hogy rendkívül nehéz belső és külső viszonyok között –, és a tapasztalatok összegyűjtését valamint elméleti feldolgozását. Ezen túlmenően azonban olyan felismerésekhez is elvezetnek, amelyek időtállóan – tehát az új gazdasági politika után is érvényes módon képezik a leninizmus részét.

A szocialista gazdaság intézményi berendezésének eredeti terve

Az eredeti terv részletes elemzése előtt néhány szót kell ejteni a *gazdasági intézményekről* általában. Annál is inkább szükség van erre, mivel Lenin – bár használja a gazdasági intézmény kifejezést – egyrészt nem definiálja ezt a fogalmat; másrészt nála a gazdasági rendszer, a gazdaságpolitika és a gazdasági intézmény még differenciálatlan egységben jelennek meg. Ennek ellenére írásaiban jól kitapintható módon észlelhetjük az alapvető gazdasági intézményeket, ezért indokolt, hogy ebben az elemzésben alkalmazzuk ezt a kifejezést.

Az intézmény

Mielőtt pedig a *gazdasági* intézményekről szólnánk, próbáljuk első megközelítésben definiálni, hogy mit értünk *általában* intézmények alatt? Nos az intézmény fogalma első megközelítésben sem definiálható könnyen, de azért nem lehetetlen a vállalkozás, mint ezt ennek a jelenségnek akár a hazai marxista irodalomban jelentkező meghatározási kísérletei és eredményei mutatják.*

Felhasználva a hozzáférhető hazai publikációkat, azt mondhatjuk, hogy az intézmények általában a társadalmi élet legkülönbözőbb területein az együttélés *szabályai*. Olyan reguláló *elvek, értékek és mértékek* együtteséről van szó, amelyek eligazodást jelentenek, eligazítást adnak az együttéléshez, mintegy rendezik az emberek, csoportok és az osztársadalom életét – általában közösségfenntartó funkcióval. Az intézmények szabályozzák az emberek közötti kapcsolatokat, mintegy normát érvényesítenek az érintkezésben és együttélésben. Ezek a normák lehetnek hivatalos parancsok és szabályok éppúgy, mint informálisan alkalmazott magatartási módok vagy megszokások. Értékük szerint lehetnek negatívak és pozitívak. Amennyiben az intézményeket *általában* vesszük szemügyre, nem érdekes, hogy milyen előjellel rendelkeznek. Tehát pl. a modern korban kialakult gengszterizmus, terrorizmus, vagy a munkásmozgalom meghatározott időszakának konspirációs *szabályai* is – intézmények, regulák.

És most egy megszorítást kell tenni! Meg kell különböztetni az intézmények legalább két válfaját: a társadalomban nagyon sok intézmény, szabály (talán a szabály,

*Az intézményekről lásd bővebbet Kulcsár Kálmán: Az ember és társadalmi környezete. Gondolat, 1969.

vagy rend fogalma áll legközelebb az intézmény fogalmához) létezik, azonban ezek egyik osztálya úgyszólván közömbös a társadalomtudomány számára, mivel eléggé általános regulákat jelentenek, azaz csak *közvetve* hordoznak társadalmi tartalmat – gazdaság-szociológiai értelemben. Ilyenek például a termelés szervezési, technikai, technológiai szabályai. Nem tartalmazznak direkt társadalmi tartalmat, vagyis bármely társadalmi osztály és alapvető réteg számára – önfenntartásuk érdekében ajánlatosak, kötelezők. Ez persze nem jelenti azt, hogy nem osztály- és rétegsajátos módon érvényesülnek.

Az intézmények másik válfaja kimondottan társadalmi-szociológiai tartalommal bír már direktben is. Ilyenek pl. a szabadidő eltöltésének módozatai, s általában a mindennapi élet főbb tevékenységeinek szabályai. Ez azt jelenti, hogy a jelentősen vagy jelentősebben eltérő társadalmi osztályok és rétegek esetében mások a regulák, a szabályok és a magatartásmódok úgyszólván közvetlenül, tehát áttételek nélkül is. Mivel a marxista társadalomtudomány egy társadalmat végeredményben aszerint ítél meg, hogy milyen a társadalmi struktúrája, vagyis aszerint, hogy egy ország helyzetét tekintve, milyenek a társadalmi távolságok és a távolságok keletkezésének, megszűnésének, újrarendeződésének kényszerei, és lehetőségei bizonyos kényszerek legyűrésére, mindenekelőtt azt vizsgálja, hogy milyen intézmények működnek közre a fentiekben.

Legkézenfekvőbb intézményeink közül emeljük ki a házasság intézményét. A házasság intézménye történetileg változó szabályok, normák, elvek alapján alakítja két ember kapcsolatrendszerét egymással és a hozzátartozókkal. Ebben a kapcsolatrendszerben a „felek” bizonyos társadalmi javakat nyújtanak egymásnak kölcsönösen. Az intézményekben pedig valójában a kölcsönös szolgáltatások arányai és irányai szabályozódnak. Minden bizonnyal igaz az, hogy mindenféle társadalmi intézmény valójában a javak és szolgáltatások cseréjének a szabályozója – a nagyságrendek az arányok megállapítása és érvényesítése.*

*A gazdasági intézmény***

A gazdasági intézmény – szintén bizonyos normák, elvek, szabályok érvényesülése a gazdasági élettevékenységben. Elsődlegesen az anyagi javak termelésében és a termelés eredményeként kapott anyagi javak társadalmi-gazdasági elhelyezésében, elosztásában érvényesülő szabályokról van szó. Olyan intézmények ezek, amelyek meghatározzák a termelés feltételei és eredményei felett rendelkezésben való részvétel fő kereteit és arányait. Ha nagyon durván akarunk fogalmazni, akkor azt mondhatjuk, hogy a gazdasági intézmények utalják ki a termelés és fogyasztás szereplőinek helyét a társadalomban; részben a termelésben való részvétel, részben a produktumokból való részesedés arányainak megfelelően. Bár Hankiss – hivatkozott tanulmányában ezt nem mondja ki expressis verbis – a gazdasági intézmények valójában a csere szereplői között érvényesülő *arányokat* jelentik mind a munka, mind annak hozadéka terén.

*Lásd ezzel kapcsolatban Hankiss Elemér: Az igazságosságról ... c. tanulmányát. Magyar Filozófiai Szemle, 1976/4.

**A gazdasági intézmény fogalma a marxista társadalomelméletben még nem kellőképpen kidolgozott. Valószínű, hogy még az alapintézményekről sincs megfelelő elméletünk – legalábbis ami a szocialista társadalmat illeti.

Tegyük hozzá Hankiss gondolataihoz, hogy a gazdasági intézmények nem csupán a javak cserearányának rendjét jelentik, hanem ennél többet: azokat az *ugyancsak* gazdasági intézményeket is, amelyek az adott társadalomban ezeket a cserearányokat kialakítják. Az természetes, hogy a kollektívák és állampolgárok közti cserének az arányai az anyagi javak és szolgáltatások területén nem valamely társadalmi elemtől mentes objektivitás eredményei, hanem szubjektív eredetűek — a szónak abban az értelmében, hogy társadalmi konszenczusok és érdekkompromisszumok eredményei, amelyek különböző társadalmi csatornákon keresztül alakulnak ki.

Ezek a csatornák vagy mechanizmusok közvetlenül vagy közvetetten tulajdonképpen a gazdasági intézmények kialakítói, s következésképpen határozott szerepet játszanak abban, hogy miképpen alakulnak a javak és szolgáltatások előállításában és elosztásában az empirikus arányok. Így érthető, ha a gazdasági intézmények közül kitüntetett szerepet kell adni azoknak a szabályoknak, elveknek, normáknak — vagy egyszerűbben szólva — *mechanizmusoknak*, amelyek pl. a tényleges elszámolási intézményeket eredményezik. Itt főleg a gazdasági szabályozórendszer intézményeiről, mechanizmusairól van szó, amelyek lényegét tekintve meghatározzák a gazdálkodó egységek lehetőségeit is abban a tekintetben, hogy milyen befolyásuk lehet a cserearányok alakítására népgazdasági, ágazati, területi és vállalati hatáskörben. Az is egyértelmű, hogy a gazdálkodó egységek kollektívájának a lehetőségei a termelésben és a produktumok elosztásában való részvételt illetően alaposan függenek a kidolgozott intézményektől s a kidolgozásban való részvételi lehetőségeiktől.

Megállapítható tehát, hogy a gazdasági intézmények — *a társadalom anyagsere-folyamatát szabályozó elvek, normák összessége, mindenekelőtt a termelésben a szolgáltatásokban való részvétel és e tevékenység produktumaiból való részesedés arányait tekintve*. Ugyanakkor gazdasági intézménynek vehetjük azokat a mechanizmusokat is, amelyek ugyancsak megszokott szabályok, elvek, normák alapján működnek és közrejátszanak a gazdaság integrációs, elszámolási és részvételi intézményei kidolgozásában. (Ide értendő a gazdaságirányítás rendszere mind vertikálisan, mind horizontálisan és regionálisan, valamint a gazdálkodó egységek vezetési struktúrája és a dolgozói részvétel is.)

A teljes gazdasági tevékenységben számos elv, norma, szabály, tehát intézmény létezik. Ezek egy része nem társadalmi-gazdasági intézmény, hanem vagy szervezési technika vagy technológiai szabály, vagy más — önmagában nem szociológiai tartalmú — regula.

A gazdaságban érvényesülő intézmények közül csak azok képezik ennek a tanulmánynak a tárgyát, amelyeknek társadalmi tartalmuk van, azaz meghatározzák a gazdálkodás szereplőinek társadalmi helyzetét, legyen az a szereplő akár egyén, akár kisebb vagy nagyobb közösség.

Bármely történeti gazdaság intézményesített tevékenység, azaz meghatározott elvek, szabályok, normák alapján megy végbe a gazdasági tevékenység, amely lehet eleven munka cseréje tárgyasult munkára vagy szolgálatokra, szolgáltatásokra, illetőleg tárgyasult munka cseréje eleven vagy holt munkára. A csere szociológiai értelemben nem gazdasági intézmény. Ez egyszerűen együttjár az olyan viszonyokkal, amikor az emberek valamilyen módon egymásnak dolgoznak, tehát munkamegosztás van, azaz a termelés-társadalmivá fejlődött. *A szociológia számára tehát nem maga a csere, hanem a cserében érvényesülő arányok a fontosak, mivel alapvetően ezek határozzák meg egy társadalmi*

közösség szociális szerkezetét. Maguk ezek az arányok hordozzák az ún. gazdasági *elszámolási* intézményeket. Az elszámolási arányok lényegében tükrözik a közösség társadalmi szociális szerkezetét.

A cserearány úgyszólván egyetlen történeti társadalomban sem csupán spontán automatizmusok eredője — azok kialakulásában közreműködnek különböző társadalmi, politikai intézmények, amelyek szabályozzák az arányokat. (Ebben az értelemben valóban nincs is jogunk *par excellence* gazdasági intézményekről beszélni.)

A szociológiai szemlélet számára tehát azok az egyéb intézmények sem közömbösek, amelyek közvetlenül vagy közvetve alakítják azokat a gazdasági intézményeket, amelyek meghatározzák az arányokat, azaz *a cserélők viszonyait egymáshoz, mind a termelésben, mind az elosztásban és a fogyasztásban.*

1. *A népgazdaság integrációs elvei, a vállalatok társadalmi-gazdasági helyzete az eredeti tervben**

Mi a jelentősége a szocialista gazdasági intézmények között azoknak az intézményeknek vagy alapelveknek, amelyeket a szocialista gazdaság intézményi berendezése lenini tervében az első dimenzióba soroltunk: tehát a vállalatok társadalmi-gazdasági helyzetét meghatározó népgazdasági integrációs elveknek?

Úgy véljük, hogy ennek az első intézményi dimenzióknak az alapelveit, szabályait alapvetően meghatározzák a másik két dimenzió alapelvei, alapszabályai, tehát a gazdasági elszámolás intézményei és a vállalatok irányítási és vezetési struktúrája, azaz a vállalatban való munkás- és alkalmazott részvétel intézményei, szabályai.

Előre kell bocsátani, hogy a három intézményi dimenzió külön-külön pontban való tárgyalása csak oly módon oldható meg, ha már az első részben hivatkozunk valamilyen formában a másik két dimenzióra. Ez a hivatkozás — mivel csak rövid és tömör lehet — kétségtávol nehezíti majd a megértést, mégis vállalni kell, hiszen a későbbiek során bővebb kifejtésre kerülnek majd a hivatkozott intézmények is.

A rendelkezésre álló források elemzése nyomán világossá vált, hogy a szocialista gazdaság népgazdasági szintű integrálása alapelveinek kidolgozásában Lenin két alapvető előfeltevésekből indult ki: a szocialista gazdaság szabályozása *nem lesz bürokratikus; a szabályozó intézmények között nem szerepelnek az ártermelés önszabályozó mechanizmusai.* Az első előfeltevés magában foglalja azt a törekvést, hogy a népgazdaság integrációjának alapelvei is mentesek legyenek a bürokratizmustól, s ezzel szoros összefüggésben azt is, hogy a vállalatok, termelő- és munkaszervezetek a lehető legnagyobb fokú önállósággal rendelkezzenek, amely önállósági fok még biztosítani képes a népgazdaság egységes terv szerint történő irányítását, szabályozását.

A megfelelő gazdasági alapintézmények felfedezése, elméleti megalkotása csupán az első előfeltevés szempontjából is grandiózus feladat. Ha pedig azt is figyelembe vesszük,

*Lenin eredeti gazdasági intézményi berendezésének tervét az *Állam és forradalom* c. munkával mint kezdettel vesszük számba. Ennek a fejlődési periódusnak a záró cikke *A szovjethatalom soron levő feladatai* című cikk gyorsírási változata, amelyet a cikk első fogalmazványának tekintenek. A periódus legjelentősebb közbülső írásai: *A fenyegető katasztrófa és hogyan harcoljunk ellene;* a *Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat;* a *Hogyan szervezzük meg a versenyt?*; a *Hat tézis a szovjethatalomról.*

hogy a szocialista gazdaság szabályozása, a népgazdaság integrációja „mellőzi” az árutermelés önszabályozó mechanizmusait – amelyek kapitalista viszonyok között bizonyos mértékig egy sajátos gazdasági szabadságot, demokratizmust hordoznak – akkor még szembetűnőbb az elméleti és módszertani, valamint gyakorlati feladat nagyságrendje. S mindezekhez vegyük hozzá, hogy a szocialista gazdaság szabályozását illetően Lenin nemcsak a gazdasági bürokratizmussal, de a gazdasági anarchizmussal is szembenállt, miközben teljesen tiszta volt előtte, hogy nemcsak az egységes népgazdasági tervezés, hanem mind a vállalati önállóság magas foka, mind pedig az árutertermelési kategóriák kiiktatása szükségképpen megnöveli majd a gazdaságirányítás, gazdaságszabályozás szerepét, súlyát, arányát a szocialista gazdálkodásban.

Azzal, hogy Lenin – a marxizmus klasszikusai nyomán – elvetette az *önszabályozó árutertermelési gazdasági intézményeket*, kétségen kívül megnövelte – elméletileg – az irányítási-szabályozási intézmények nem gazdasági, hanem politikai, gazdaságpolitikai és adminisztratív típusú intézmények jelentőségét és súlyát az egységes népgazdasági terv érvényesítésében. Bár expressis verbis sehol sem fogalmazza meg a dolgot, ezzel együtt felismerte a gazdasági szabályozás terén lehetséges bürokratizmus kifejlődését is. Ennek elhárítására – az áru pénz és piaci kategóriák, mint önszabályozó intézmények helyett – másfajta automatizmusokra illetőleg önszabályozó intézményekre gondolt, illetőleg másokkal számolt, amelyek spontaneitásából végül is olyan törvényszerűségek alakulnak ki, amelyek egybeesnek eredményeikben a szándékokkal. Ilyen intézmény lett volna a *verseny* és a *demokratikus centralizmus* mind a termelészövetkezetekben, mind népgazdasági méretekben. Hasonló szerepet játszott volna az ún. „tudományos munkaszervezés” és főleg annak taylorista irányzata is.

Végeredményben tehát Lenin megsejtette, felismerte, hogy az *önszabályozás* rendkívüli jelentőségű a gazdasági és egyben politikai bürokratizmus elhárításában. Az már más kérdés, hogy azok az önszabályozók – amelyeket feltételezett – csak abban az esetben teljesíthették volna funkcióikat – tisztán elméletileg nézve – ha az egyéni munka közvetlenül megjelenik társadalmi munkaként.

Milyen *elméleti és módszertani* előzmények álltak rendelkezésre, amelyek könnyítést jelenthettek a jelzett grandiózus feladat megoldásához, azaz a szocialista gazdaság integrációs alapelveinek kidolgozásához? Bár a marxizmus klasszikusai viszonylag sokat foglalkoztak az új társadalom intézményeinek természetével, az is kétségtelen, hogy erre a társadalomra nézve csak kevés tudományos értékű adattal szolgálhattak, jóslásokba viszont nem akartak bocsátkozni. Ugyanakkor az is tény, hogy a klasszikusok átlátszóan egyszerűnek vélték az új társadalom gazdasági viszonyait, s ezért sem foglalkoztak önállóan a népgazdaság integrációs elveivel. Ennek következtében a bolsevik teoretikusoknak kétszeres problémával kellett megküzdeniök: kidolgozni az új társadalom alapvető gazdasági intézményeit – folytatva a klasszikusok munkálatait; másrészt az oroszországi feltételek között meg kellett találni a sajátosságokat.

Véleményünk szerint gazdaság és politika általános felfogása azon képletének, amelyet Lenin is elfogadott, (amikor is a gazdasági intézmények nem válnak külön a politikai intézményektől – és főleg nem definiálják az utóbbiakat – hanem oly módon léteznek együtt, hogy a gazdasági intézményeket valójában politikai intézmények működtetik) köszönhető, hogy sem a klasszikusok, sem Lenin nem foglalkoznak különállóan a

népgazdaság gazdasági integrációs elveivel, hanem csak a politikai-államigazgatási integrációs intézmények keretén belül.

Gazdaság és politika ilyen felfogásából következik, ha a népgazdasági integrációt Lenin is azon intézmények keretében tárgyalja, amelyek a politikai integrációt is hivatva voltak biztosítani. Ezek az intézmények — a szovjetek, azaz a helyi stb. önkormányzati szervek, amelyekről Lenin azt mondta, hogy a Párizsi Kommün méltó folytatói a sajátos oroszországi tradíciók és viszonyok között. A népgazdaság lenini integrációs intézményei egyébként a Kommün Marx és Engels által feltárt tapasztalatainak figyelembevételével kerülnek kifejtésre, főleg az *Állam és forradalom* c. munkában, majd a *Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat* c. írásban.

A nemzeti egység megszervezése

Lenin helyesli Marxnak a Kommünre érvényes azon tapasztalatát, hogy „még a legkisebb falucskának is a kommün legyen a politikai formája, s azt a kevés, de fontos funkciót, ami még egy központi kormány számára fennmaradnak, a Kommün nem akarta megszüntetni, amint szándékosan hamisan állították róla, hanem kommunális, tehát szigorúan felelős hivatalnokokra akarta bízni.” Bernstein Marx fenti elképzelését azonosítja Proudhon föderalizmusával, holott — írja Lenin — Marx itt egyáltalán nem a *centralizmus-sal szembeállított föderalizmusról* beszél. Marx itt centralista; a burzsoá államgépezet megsemmisítése nem a centralizmus megsemmisítése. „Nos, és ha a proletariátus meg a szegényparasztság kezébe veszi az államhatalmat, s teljesen szabadon kommünönként megszervezkednek és valamennyi kommün működését *egyesítik* arra, hogy közös csapásokat mérjenek a tőkére, hogy leverjék a kapitalisták ellenállását, hogy az *egész* nemzet, az egész társadalom tulajdonába adják át a magántulajdonban levő vasutakat, gyárakat, földeket stb.; ez talán nem lesz centralizmus? nem a legkövetkezetesebb demokratikus-centralizmus lesz-e? ez? mégpedig proletárcentralizmus?”

Bernsteinnek — írja Lenin — nem fér a fejébe, hogy önkéntes centralizmus is lehetséges, hogy a kommünök önkéntes nemzetté egyesülhetnek. „Bernstein, mint minden filiszter, olyasvalaminek képzei a centralizmust, ami csakis felülről jöhet.” „Marx szándékosan használja a „nemzeti egység megszervezése” kifejezést, hogy így az öntudatos, demokratikus, proletár centralizmust szembeállítsa a polgárral, a katonáival, a bürokratikussal.”

Lenin egyetértett K. Marxszal abban, hogy a kommunális központi államhatalom a helyi önkormányzatok, *kommünök egyesülésén* alapul. Ez nem szünteti meg a központi államhatalom szükségességét, de az csak néhány fontos funkciót tölt majd be. Szembefordul a *föderalizmussal*, amely a *kommünök túlzott önállóságát* tételezi, s egyben a polgári, katonai bürokratikus centralizmussal is, amely a nemzeti egységet a helyi önkormányzat nélkül, illetőleg azzal szemben gondolta el. Ezekben a szövegrészekben már nyilvánvaló, hogy a *demokratikus centralizmus szervezési elve a nemzeti egység megszervezésében biztosítja mind a helyi önkormányzatot, mind a szükséges centralizmust*. A nemzeti szervezet demokratizmusa abban áll, hogy a helyi önkormányzatok önkéntesen szervezik meg központjukat, hasonlóan a pártszervezet „építkezési módjához”. (Lenin még megjegyzi, hogy az 1905-ös és 1917-es orosz forradalmak más körülmények között,

más feltételek mellett folytatják a Kommün művét és igazolják Marx zseniális történelmi elemzését.)

A nemzeti egység megszervezésére vonatkozó gondolatok – témánk szempontjából – azért jelentősek, mert egyrészt megmutatják, hogy mit jelent itt a demokratikus centralizmus szervezési elve, másrészt, mivel van egy rövid utalás a *Kommün és a gazdaság kapcsolataira* is. Lenin szerint „A Kommün – az a proletárforradalom által „végre felfedezett” forma, amelyben a munka gazdasági felszabadítása végbemehet.” Nos ezt a lakonikus rövidségű megjegyzést azért tartjuk fontosnak – ismerve a későbbi tételezéseket is a vállalat és gazdaságirányítás témájában –, mivel ez valami olyasmire enged következtetni, hogy a *demokratikus centralizmus, mint a nemzeti egység megszervezésének elve egyben a népgazdasági egység megszervezése* elvének is tekinthető – Leninnél. Másképpen szólva: éppúgy feltételezte a népgazdaság integrációs elveként az önkéntes gazdasági centralizmust, mint a helyi gazdasági és vállalati önkormányzatot is. De nézzük tovább a nemzeti egység megszervezésével kapcsolatos demokratikus centralista elv lenini tartalmát főleg az anarchistákkal szembeni polémiaiban!

A demokratikus centralizmust – olvashatjuk Leninnél – Engels nem bürokratikus értelemben fogja fel, mint a polgári és kispolgári ideológusok, az utóbbiak között az anarchisták is. A centralizmus Engelsnél „egyáltalán nem zár ki olyan széles körű helyi önkormányzatot, amely amellett, hogy a „kommünök” és a tartományok önként megvédik az állam egységét, feltétlenül megszüntet mindenféle bürokratizmust, és mindenfajta felülről való „parancsnoklást”. Lenin egyetért azzal is, hogy a föderatív köztársaság (a többnemzetiségű állam esetében) nem biztosít feltétlenül több szabadságot, mint a centralisztikus: „A valóban demokratikus centralisztikus köztársaság több szabadságot biztosított, mint a föderatív. Vagy másként: a történelemben ismert *legnagyobb* helyi, területi, stb. szabadságot a *centralisztikus*, nem pedig a föderatív köztársaság biztosította.”

Az anarchistákkal és az opportunistákkal folytatott elméleti vitában megmutatkozott, hogy Lenin a demokratikus centralizmus elvét olyan szervezési intézményi elvnek fogja fel, a katonai és bürokratikus centralizmussal szemben, mivel általa biztosítható mind az autonómia, a kezdeményezés, mind a közösségi érdek. (A bürokratizmus lényegét abban jelöli meg, hogy a tisztviselők a tömegektől elszakadt, a tömegek fölött álló, kiváltságos személyekké válnak.)

Lenin tehát az állam megszervezésében itt a demokratikus centralizmus álláspontján van és a Kommün hagyományait szeretné folytatni a bürokratizmus elkerülése érdekében. A kommunális államforma a szükséges minimumra redukálja a központi hatalom funkcióit és maximális önállóságot biztosít az államháztartás szerveződött kommunáknak. Ez nála a bürokratizmus elkerülésének nem kizárólagos, de legfontosabb biztosítéka.

A szovjetek szerveződési elve hasonló a Kommünéhez. Az alapelv kétségtelenül az az intézmény, amelyet először a történelemben Lenin fedezett fel és alkalmazott a bolsevik párt megszervezésében. Ez – a *demokratikus centralizmus*. A szovjetek szerveződése a küldöttrendszer intézményén keresztül biztosítja mind a helyi stb. önkormányzatot, mind pedig a központi akarat, a centralizmus érvényesülését. Ez az elv kétségkívül a pártszervezés tapasztalatainak a felhasználása a szovjetekben s úgyszólván egy magától adódó intézmény egy olyan mozgalomban, amely egyszerre demokratikus és egyszerre centralisztikus.

Felmerül a kérdés, hogy ha ilyen a szocialista állam berendezése, politikai formája, hogy alakul Lenin „tervében” a népgazdaság egysége és a nagyüzemek, vállalatok helyzete? A fenti gondolatok azt sugallják, hogy a gazdasági egységek a helyi önkormányzati kommunákban az önkormányzati szervek felügyelete alatt állnak és ugyanúgy önállósággal rendelkeznek, mint a kommuna, továbbá, hogy a kommunák egyesülésén keresztül valósul meg a központi gazdaságirányítás.

Itt tehát a politikai forma demokratikus centralista szervezési elve biztosítja az egységet a gazdaságirányítás ugyanezen elv alapján kiépített szervezeti rendszerén keresztül. Ez az intézményrendszer persze még nem elégséges a viszonylagos önállósággal rendelkező gazdasági egységek integrálására; elengedhetetlenek bizonyos további gazdasági intézmények, integrációs elvek, de ezekről majd a későbbiek során.

A szocialista gazdaság intézményi berendezésének demokratikus centralista elve – Október után

Kezdjük egy hosszabb idézettel, mivel ez a szövegrész úgyszólván tömören tartalmazza Lenin felfogásának egész tematikáját: „A szovjethatalom demokratikus alapelvei értelmében ma *minden egyes gyár, minden egyes artyel és mezőgazdasági üzem*, minden település, amely a föld szocializálásáról szóló törvény alkalmazásával áttér az új földművelésre, *belső munkaszervezettel rendelkező önálló kommuna* . . . Mi a demokratikus centralizmus mellett vagyunk. És jól meg kell érteni, milyen messzemenően különbözik a demokratikus centralizmus egyrészt a bürokratikus centralizmustól, másrészt az anarchizmustól. A centralizmus ellenfelei állandóan az autonómiát és a föderalizmust emelik ki, mint a centralizmus véletlenszerűségei elleni harc eszközét. A valóságban a demokratikus centralizmus egyáltalán nem zárja ki az autonómiát, hanem ellenkezőleg, feltételezi szükségességét. A valóságban még a föderáció, ha gazdasági szempontból ésszerű határok között valósítja meg, ha komoly nemzeti különbségeken alapszik, amelyek valóban szükségessé tesznek bizonyos állami elkülönülést — még a föderáció sem mond ellent a legkevésbé sem a demokratikus centralizmusnak. És mint ahogy a demokratikus centralizmus egyáltalán nem zárja ki, hanem ellenkezőleg feltételezi a különböző vidékeknek, sőt az állam különböző közösségeinek legteljesebb szabadságát mind az állami, mind a gazdasági élet különféle formáinak kidolgozásában. Mi sem tévesebb, mint a demokratikus centralizmus összekeverése a bürokráciával és a sablonizálással. *Feladatunk most az, hogy éppen a demokratikus centralizmust teremtsük meg gazdasági téren*, (Kiemelés: H. I.) biztosítsuk a tökéletes összhangot és egységet olyan gazdasági üzemek működésében, mint a vasút, posta, távíró és a többi közlekedési eszköz stb. — ugyanakkor pedig a valóban demokratikus értelemben vett centralizmus feltételezi a teljes és akadálytalan fejlődésnek a történelem által első ízben megteremtett lehetőségét nemcsak a helyi sajátosságok, hanem a helyi kezdeményezés, a helyi újító szellem számára, és a közös cél felé való haladás útjainak, módjainak és eszközeinek sokféleségét.”

Ez a szövegrész elsősorban azért fontos, mivel *verbálisan* itt jelenik meg először a *gazdaságszervezés demokratikus centralista elve*, mint az anarchizmus és bürokratizmus elhárításának általános szervezési és irányítási intézménye. Az *Állam és forradalom* vázlatos fogalmazásához képest pedig ebben az írásban *expliciten* is kifejeződik az a gondolat, hogy a gazdasági szervezetek — önálló kommunák.

A demokratikus centralizmusnak, mint az általános gazdaságszervezés szocialista elvének az itteni kifejtése egyenes folytatása azoknak a gondolatoknak, amelyeket már a „*Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat?*” c. írásban és a „*Hogyan szervezzük meg a versenyt?*” c. brosrájában találunk. Az előbbiben Bazarovval vitázik Lenin, aki *anarchizmussal* illeti őt, s azt javasolja, hogy iparágak szerint hozzanak létre központokat az üzemi bizottságok egyesítésével. Lenin helyesnek tartja ezt a gondolatot, azonban a centralizmust – a központi akaratot – elsősorban az államhatalom, tehát a szovjetek vonalán szeretne volna biztosítani.

A gazdaság intézményi berendezésének eredeti lenini tervében az első dimenzió *általános szervezési elve – a demokratikus centralizmus, amely feltételezi az egyszemélyi felelős vezetés és a testületi irányítás elveinek kombinálását, s így mind a tekintély, mind a szakszerűség biztosítását a munkásrészvétel keretében.* (Ez utóbbiról majd lesz szó bővebben.)

A demokratikus centralizmus általános szervezési elvének alkalmazása – Leninnél – biztosítja a gazdaság centralizálását és a központi irányításnak való alárendelést oly módon, hogy a termelési ágak szerinti üzemi bizottságokat centralizálják. A demokratikus centralizmus szervezési elvének az alkalmazása a gazdaságban így több funkciót teljesít: biztosítja a *munkásrészvételt*, a *központi gazdaságirányítást*, továbbá a gazdasági egységek *viszonylagos autonómiáját*. Ezzel együtt jelölhető meg egy további funkció is: a szélsőséges gazdasági centralizmus, a szükségtelen gazdasági bürokratizmus, valamint a gazdasági anarchizmus vagy föderalizmus lehetőségeinek kizárása.

A demokratikus centralizmus szervezési elvét Lenin először a bolsevik párt megszervezésében alkalmazta annak érdekében, hogy elkerüljék akár a föderalista autonómiát, akár az ellenőrizetlen és ellenőrizhetetlen végrehajtó szervezet kiépülését a pártszervezetben.* A pártszervezési gyakorlat, valamint a szovjetek szerveződésének pozitív tapasztalatai alapján arra a következtetésre jut, hogy ez a szervezési vagy intézményi elv – bár nem azonos létezési formában – alkalmazható mind a politikai államszervezet, mind az állam gazdasági szervezetében. A demokratikus centralizmus általános szervezési elve valóban alkalmas az anarchizmus, a szélsőséges centralizmus, sőt bürokratizmus elhárítására mind a társadalmi, mind az állami, mind a gazdasági szervezetben.

Lenin joggal tételezte fel, hogy a *demokratikus centralizmus* általános szervezési elve *szerint felépített politikai és gazdasági szervezet* sokkal nagyobb önállóságot nyújt a helyi politikai és gazdasági egységek számára, mint a föderalista autonómia. A föderalista autonómia ugyanis lehetővé teszi, hogy a föderáció alapegységei szembeforduljanak a szövetségi közérdekkel, míg a demokratikus centralizmus alapján szervezett szocialista gazdaságban – az eredeti elgondolások szerinti önkéntes centralizmusban – ez nem lehetséges. És ez azért nyújt nagyobb önállóságot, mert védelmet jelent a helyi partikularizmussal szemben, amely végeredményben elvezet a helyi érdekek és önállóság csorbításához, azáltal, hogy zabolátlanul keresztezik egymást ezek a helyi érdekek.

*Lásd ezzel kapcsolatban Szentpéteri István: *Az igazgatástudomány szervezéseméleti alapjai* c. könyvét. Akadémiai Kiadó Budapest, 1974.

A demokratikus centralizmus elvében rejlő dialektikus ellentmondás jellegzetességeivel igen gazdagon foglalkozik a Zsarnóczyai Sándor által szerkesztett *A demokratikus centralizmusról* c. kötet. Kossuth Könyvkiadó, 1972. IV. fejezete.

„A demokratikus centralizmusról” írott kismonográfia szerzői (Kossuth Könyvkiadó 1972. Szerkesztette: Zsarnóczai Sándor)* a lenini életmű elemzése eredményeként más következtetésekre jutottak: véleményük szerint a demokratikus centralizmus elvét Lenin nem tekintette a gazdaság szervezés általános alapjának. Ezzel az állásponttal kapcsolatban először is azt szeretnénk megjegyezni, hogy ha csak azokat a dokumentumokat vesszük figyelembe, amelyeket a szerzők idéznek, akkor valóban helyes a következtetés. Más – témánk szempontjából – ugyancsak alapfontosságú írások azonban más következtetéseket igényelnek: Így pl. az *Állam és forradalom* c. munka azon részei, amelyek a nemzeti egység megszervezésével foglalkoznak, illetőleg amelyek a Párizsi Kommun tapasztalatait elemzik, vagy amelyek Kautskyval vitatkoznak a vállalati „valami parlament-féle” kérdéseiben – valójában a gazdasági demokrácia és centralizmus tételezésére utalnak. Hasonló következtetésekre inspirálnak azok a fejtegetések is, amelyek a *Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat?* c. írásában – Bazarovval vitázva – az üzemi bizottságok ágazati centralizációjáról szólnak. Igaz, hogy Lenin a gazdasági élet területén alkalmazandó demokratikus centralizmusról *verbálisan* csak a *Szovjethatalom soron levő feladatai* c. cikk fogalmazványában ejt szót, s az is igaz, hogy ez a verbális fogalmazás a cikk végleges fogalmazványából hiányzik. Vajon miért? Azért, mert a termelés munkásellenőrzésének gyakorlata anarchizmust eredményezett, s Lenin túlzottan optimista volt Október előtt a termelés demokratikus centralista szabályozására való áttérés kérdésében. De a verbális fogalmazás elhagyásában az is szerepet játszott, hogy a breszti béke utáni „lélegzetvételnyi szünet” valóban rövidnek tűnt, s így nem annyira a demokratizmus volt a fő feladat, hanem a centralizmus.

Összefoglalva a népgazdasági integráció elveivel kapcsolatos gondolatokat, s ezzel együtt a vállalatok társadalmi helyzetét az eredeti lenini tervben meghatározó alapelveket megállapítható, hogy Lenin a marxizmus klasszikusainak tézisei és hipotézisei alapján az oroszországi viszonyokra alkalmazta a Kommunokról szóló tapasztalatokat a népgazdasági egység megszervezése tárgyában és a kommunális önállóságot alapul véve. Felismerte, hogy a pártszervezés demokratikus centralista elve olyan intézményi lehetőséget rejt magában, amelyet a társadalmi élet minden szférájában alkalmazni lehet. Ebben a felismerésben nagy szerepet játszottak azok a tapasztalatok, amelyeket a szovjetek szolgáltattak 1905-ben és 1917 februárjától kezdve. A fentiekkel kapcsolatban Lenin azt is felismerte, hogy a kommunális állami politikai szervezet egyben a gazdasági építkezés mintája is.

Egészében véve Lenin nagy felfedezése a demokratikus centralizmus szervezési vagy intézményi elvének az általános alkalmazhatósága a társadalom valamennyi életszférájában. A klasszikusok sejtették, de elméletileg és módszertanilag nem fogalmazták meg ezt az elvet, miközben keresték a politikai és gazdasági bürokratizmus, valamint a gazdasági anarchizmus intézményi ellenszereit. Lenin viszont már gyakorlatilag is alkalmazta a megsejtéseket. Hogy az a demokratikus centralista szervezési vagy intézményi elv, amelyet Lenin megfogalmazott az eredeti tervben, nem volt alkalmazható a gyakorlatban, abban nemcsak a konkrét oroszországi viszonyok játszottak történelmi szerepet, hanem azok az elméleti feltételezések is, amelyeket Lenin a klasszikusoktól átvett a munka szerinti elosztás, illetőleg a munkának vagy teljesítménynek az azonos mértékre való redukciója

*Lásd még: Zsarnóczai Sándor: A demokratikus centralizmus és a gazdasági élet (Avagy kétségek egy axiómával kapcsolatban). Közgazdasági Szemle, 1978/5.

témájában, vagyis a társadalmi munka nyilvántartása vonatkozásában. Emiatt az elméleti fejlődés második fő periódusában a demokratikus centralizmus – nemcsak a polgárháború és intervenció miatt –, hanem az elméleti inadekvátság miatt is lekerült a napirendről. Mielőtt azonban ezekre a kérdésekre áttérnénk, részletesebben meg kell nézni egyrészt a klasszikusok szocialista munkaértékelméletét. A szocialista munkaértékelmélet ugyanis döntő jelentőséggel bír a demokratikus gazdasági centralizmus alkalmazhatósága tekintetében.

2. Az elszámolási-értékelési intézmények

Marx azt írja – ma is érvényesen –, hogy egy társadalom jellege kizárólag a „csere” vagy a „munka” formáján múlik, azaz azon a formán, ahogyan a társadalom tagjai hozzájutnak a létfenntartásukhoz szükséges javakhoz. A csere vagy a munka formája ebben az esetben valójában a cserében megtestesülő *arányt* jelenti, vagy másképpen fogalmazva a kölcsönös elszámolás *mértékét*, az egyes munkák, tevékenységek, a teljesítmények mások által történő értékelését, vagyis azt, hogy az egyes egyének és kollektívák, illetőleg a társadalom mit és mennyit nyújt cserébe a munkáért, a szolgáltatokért.

A fentiekből adódik, hogy a gazdaság értékelési-elszámolási intézményei az egyes intézményi dimenziók között kitüntetett szereppel rendelkeznek. Ennek az intézményi dimenzióknak a különleges jelentőségét az adja, hogy az itteni intézmények lényegében véve és általában „eldöntik” a népgazdasági integráció jellegét, a vállalatok önállóságának lehetséges kereteit, valamint a vezetésben való részvétel terjedelmét és mélységét is. Más oldalról az is nyilvánvaló, hogy maguk az értékelési-elszámolási intézmények egyben a népgazdaság integrációs intézményei is, tehát nem egyszerűen csak elszámolási funkciókat teljesítenek. Ebből az összefüggésből adódik, ha az eredeti lenini terv második intézményi dimenzióját kissé részletesebben vesszük szemügyre, Lenin is jól érzékelte ennek az intézményi dimenzióknak a jelentőségét. Kérdés, hogy milyen intézményekkel számolt az új gazdaság berendezésében, a második dimenzióban?

Az értékelés-elszámolás alapelve a munka- vagy teljesítményérték

Lenin elfogadta az új társadalom anyagszerepfolyamatát szabályozó alapelvnek a *munka* vagy *teljesítmény* szerinti elvet. A munka mértékének alkalmazását tekintette a legfontosabb általános intézménynek, amelynek alapján berendezhető és működtethető az egységes nemzetgazdaság. „A társadalom minden egyes tagja elvégzi a társadalomilag szükséges munka bizonyos hányadát és igazolványt kap a társadalomtól bizonyos mennyiségű munka elvégzéséről. Erre az igazolványra a fogyasztási cikkek társadalmi raktáraiból megfelelő mennyiségű terméket kap”. „Minden munkás tehát, annak a munkamennyiségnek a levonása után, amely a társadalmi alapba kerül, ugyanannyit kap a társadalomtól, amennyit adott neki.”

Ennek az elvnek szabályozóként való alkalmazása – Lenin szerint – megköveteli, hogy „a társadalom és az *állam* a *legszigorúbban* ellenőrizze a munka mértékét és a fogyasztás mértékét.” „Nyilvántartás és ellenőrzés – ez a *legfontosabb*, ami működéséhez kell. Minden polgár fizetett alkalmazottja lesz az államnak, melyet a felfegyverzett munkásság alkot. Minden polgár egy az egész népre kiterjedő állami „szindikátus” alkalmazottjává és munkásává válik. A fő, hogy azonos mérték szerint dolgozzanak, helyesen

betartsák a munka mértékét és azonos mérték szerint kapjanak fizetést. Ennek számbavételét, ellenőrzését a kapitalizmus rendkívül *leegyszerűsítette* rendkívül egyszerű, minden írni-olvasni tudó ember által elvégezhető felügyeleti és feljegyzési műveletekre, a négy számtani alapművelet ismeretére és megfelelő elismervények kiadására . . . Az egész társadalom egyetlen iroda és egyetlen gyár lesz, ahol egyenlő a munka és egyenlő a fizetés.”

Ez a szövegrész feltételezi, hogy az egész társadalomban valamilyen azonos mérték érvényesül majd a munkában és a fogyasztásban, s ezt a mértéket igen könnyű lesz alkalmazni és számba venni. Ebben az értelemben mondta Lenin, hogy az egész társadalom egyetlen iroda, egyetlen gyár lesz. A félreértések elkerülése végett meg kell jegyezni, hogy az egyenlő munkára és egyenlő fizetésre vonatkozó gondolat Leninnél nem azt jelenti, hogy mindenki ugyanannyit dolgozik és ugyanannyit keres. Ez csak abban az esetben van így, ha azonos a munkateljesítmény. A gyakorlatban elkerülhetetlen a teljesítmények és a jövedelmek egyenlőtlensége.

Az *Állam és forradalom* c. munkában nem találunk közelebbi magyarázatot arra, hogy mi lesz az azonos mérték, amelynek a betartására ügyelni kell, s amelynek nyilvántartása igen egyszerű művelet lesz. Az *Állam és forradalom* c. műhöz készült előkészítő anyagok között szerepel egy füzet, amelynek címe: A marxizmus az államról. Ebben a füzetben Lenin szó szerint idézi és megjegyzés nélkül hagyja *A góthai program kritikájának* egyik fontos részét, amely így szól: „Ennek megfelelően az egyes termelő – a levonások után – pontosan visszakapja a társadalomtól, amit ad neki. Amit adott neki, az az ő egyéni munkamennyisége. Pl. a társadalmi munkanap az egyéni munkaórák összegéből áll; az egyes termelő egyéni munkaideje a társadalmi munkanap által szolgáltatott része, az ő részesedése benne. A termelő a társadalomtól elismervényt kap arról, hogy ennyi meg ennyi munkát szolgáltatott (a közösségi alapok számára végzett munkáját levonva), s ezzel az elismervénnyel a fogyasztási eszközök társadalmi készletéből annyit von ki, amennyi ugyanannyi munkába kerül. Ugyanazt a munkamennyiséget, amelyet a társadalomnak az egyik formában adott, visszakapja a másik formában.”

Lenin elfogadja ezt az álláspontot, mert ugyancsak megjegyzés nélkül idézi a már említett kiegészítő anyagban a következő marxi szövegrészt: „Egyéni fogyasztási eszközökön kívül semmi sem mehet át az egyesek tulajdonába. Ami azonban a fogyasztási eszközöknek az egyes termelők közötti elosztását illeti, ugyanaz az elv uralkodik, mint áruegyenértékek cseréjénél, ugyanannyi egyik formában levő munka cserélődik ki ugyanannyi másik formában levő munkával.”

A fentiekben idézett dokumentumokban a munkaérték válik a termelés és a fogyasztás, a nyilvántartás és ellenőrzés az elszámolás – értékelés alapjává. A teljesítményelv vagy intézmény alkalmazása pedig nemcsak a termelés és a fogyasztás arányait szabályozná, hanem elősegítené a munka termelékenységének a növelését is. A lenini terv tehát feltételezi „a társadalmilag szükséges munka” mértékének az alkalmazását.

A mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés azonban Lenin számára – az eredeti tervben – egyszerű számviteli, számbavételi eljárásnak mutatkozik, amelynek során felhasználják mindazokat a technikákat és szervezési elveket, amelyeket a kapitalizmus a maga módján kifejlesztett, megfosztva ezeket az árutermelési kategóriáktól. Ez teljes mértékben megfelel annak az eredeti marxi elképzelésnek, amely szerint a társadalmilag szükséges munka nem közvetetten, hanem közvetlenül társadalmi, vagyis annak az elvnek, hogy a kommunizmus alsóbb fokán a különböző egyének különböző mennyiségű és

minőségű munkáinak azonos mértékre való redukciója közvetlenül és természetes módon érvényesül. Lenin az eredeti tervben nem használja az elszámolás fogalmát, de a mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés egyik tartalma a termelés és a fogyasztás számbavétele, a termelés és fogyasztás terén érvényesülő csere során alkalmazandó elszámolás. Felvetődik a kérdés, hogy az *Állam és forradalom* lenini gondolatai milyen megfontolások alapján tételezték a szocialista *munkaérték* törvény jellegű érvényesülését árukatégoriák létezése nélkül. A kérdés egyáltalában nem indokolatlan, hiszen ezek a megfontolások sem explicit, sem implicit formában nem találhatók meg munkásságában.

Nos, a rendelkezésre álló szövegek alapján, nem tudunk válaszolni erre a kérdésre; sem Marx, sem Lenin nem foglalkozik azzal, hogy a munka és a fogyasztás sajátos ekvivalenciája (egyenértéke) hogyan érvényesül, akkor, ha a termelőeszközök társadalmi tulajdonba mennek át, amikor csak a munka és a fogyasztási javak közti cserében érvényesül a munkaérték törvénye. Nem találunk utalást arra nézve sem, hogy miképpen alakul majd ki társadalmi méreteken az azonos mérték, hogy ennek a mértéknek mi lesz az alapja. Azok a gondolatok, amelyek egyszerűen a munkaidőt veszik alapul, semmi további utalást nem tartalmaznak arra nézve, hogy a munkaóra, munkanap stb. mennyiben szolgálhatnak alapul a munkateljesítmény méréséhez.

Megállapítható tehát, hogy Lenin a munka- vagy teljesítmény értékét tekintette a csere legfőbb elszámolási-értékelési intézményének, de oly módon, amelyben nem működnek közre árukatégoriák. Ez azt is jelenti, hogy értéktételezése valójában a gazdasági naturalizmusra épül. Felmerül a kérdés, hogy Lenin a szocialista gazdaság elszámolási-értékelési intézménye vonatkozásában nem értette-e félre Marxot az eredeti terv kidolgozása során? Az előlegezett válasz az, hogy nem! Ennek bizonyításához azonban előzőleg át kell tekinteni Marxnak az értéken nyugvó termelés feltételeiről kialakított elméletét, valamint a kommunizmus alsóbb fokát illető nézeteit.

K. Marx az értékviszony utolsó fejlődéséről és az értéken nyugvó termelés feltételeiről

„Az eleven munka cseréje tárgyasultra, azaz a társadalmi munkának a tőke és bér munka ellentétének formájában való tételezése — az utolsó fejlődése az *értékviszonynak* és az értéken nyugvó termelésnek (ist die letzte Entwicklung des Wertverhältnisses und der auf dem Wert beruhenden Produktion). Előfeltétele most és továbbra is — a közvetlen munkaidő tömege, az alkalmazott munka mennyisége mint a gazdaság termelésének döntő tényezője. De abban a mértékben, ahogy a nagyipar kifejlődik, a valóságos gazdaság létrehozása kevésbé függ a munkaidőtől és az alkalmazott munka mennyiségétől, mint azoknak a hatóerőknek az erejétől, amelyeket a munkaidő alatt mozgásba hoznak, és amely maga — ezeknek erőteljes hatékonysága — megint nem áll semmilyen viszonyban a közvetlen munkaidővel, amelybe termelésük kerül, hanem ellenkezőleg, a tudomány általános állásától és a technológiai haladástól, vagyis a tudománynak a termelésre való alkalmazásától függ... A munkás a termelési folyamat mellé lép, ahelyett, hogy fő ágense lenne. Ebben az átalakulásban nem a közvetlen munka, amelyet az ember maga végez, nem is az idő, amelyet dolgozik, hanem a saját általános termelőerejének elsajátítása az, hogy megérti a természetet és uralkodik felette a társadalomtestként való létezése révén — egyszerűen a társadalmi igény kifejlődése az, ami a termelés és a gazdaság nagy alappilléreként jelenik meg... Mihelyt a munka közvetlen formában többé nem a

gazdagság nagy forrása, a munkaidő többé nem mértéke és nem lehet mértéke a gazdagságnak, és ezért a csereérték a használati értéknek. *A tömeg többletmunkája* nem feltétele többé az általános gazdagság fejlődésének, éppoly kevésbé, mint a kevesek *munkátlansága* az emberi faj általános erői fejlődésének. Ezzel a csereértéken nyugvó termelés összeomlik, és a közvetlen anyagi termelési folyamat levetkezi a szűkösség és ellentétesség formáját . . .”^{*} – írja Marx *A tőke* Nyersfogalmazványában.

Rendkívül zseniális előrelátással van dolgunk az idézett szövegrészben, olyannal, amelyet ma – több mint száz évvel később sem tudunk tökéletesebben előrelátni, s úgy véljük, hogy az igen tömény szöveghez sem szükséges különösebb kommentárt fűzni. Annál kevésbé, hiszen Marx még más oldalról is megjelöli a csereérték bázisa létezésének, illetve elesésének feltételeit: „Ahogy a nagyipar fejlődésével a bázis, amelyen nyugszik – idegen munkaidő elcsajátítása – nem alkotja vagy hozza létre a gazdagságot, vele együtt a *közvetlen munka*, mint ilyen, nem bázisa többé a termelésnek, mivel egyfelől egyre inkább felügyeleti és szabályozó tevékenységgé változtatják; de meg azért is, mert a termék többő nem az elszigetelt közvetlen munka terméke, és ellenkezőleg, a társadalmi tevékenység *kombinációja* jelenik meg, mint a termelő . . . Ezzel szemben a nagyipar termelési folyamatában, ahogy egyfelől az automatikus folyamattá fejlődött munkaeszköz termelőerejében a természeti erők alávetése a társadalmi értelemnek előfeltétele, úgy másfelől az *egyesnek munkája a maga közvetlen létezésében, mint megszüntetett egyes munka, azaz mint társadalmi munka van tétélezve. Ily módon a termelési mód másik bázisa elesik.*”^{*}

A marxai szövegek nem nyújtanak támpontot annak a kérdésnek a megválaszolására, hogy Marx milyen módon látta lehetségesnek az azonos mértékre való redukción, tehát az értékviszonyt ezen kategóriák nélkül. A történeti szocialista gyakorlat mindenesetre azt igazolta, hogy elméletileg sem tartható ez az álláspont. Természetesen a társadalmi formációk elmélete zseniális teoretikusának a fenti tétélezését nem intézhetjük el azzal, hogy Marx hibásan értelmezte az alsóbb fok gazdasági intézményeit a második dimenzióban. Itt inkább arról van szó, hogy az alsóbb fok felfedezése – számára is újszerűséget jelentett, amellyel még nem tudott megbirkózni elméletileg és kielégítően. Azt is meg kell jegyezni, hogy az alsóbb fok gazdasági intézményeire vonatkozó megjegyzései közül számos elgondolkodtató olyan értelemben, hogy azok nem egyértelműek és kategorikusak. Így mindenekelőtt arra gondolunk, amit úgy fogalmaz, hogy „itt ugyanaz az elv uralkodik, mint áruegyenértékek cseréjénél, amennyiben ez egyenértékek cseréje.” Mindezzel együtt is az a végső összegezés, hogy Marx az alsóbb fokra nézve kizárta az áruviszony bármely formájának érvényesülését.

Hogyan értelmezte Lenin Marx gondolatait?

A marxizmus klasszikusainak tanulmányozásából Lenin azt a következtetést vonta le a szocialista gazdaság intézményi berendezésére vonatkozólag – az eredeti tervben –, hogy szakítani kell a spontán szabályozókkal, miközben a társadalmi munka mértékét nyilvántartani és ellenőrizni kell annak érdekében, hogy érvényesülhessen a társadalmilag

^{*}K. Marx: A politikai gazdaságtan bírálatának alapvonalai. Második rész. Kossuth Könyvkiadó Budapest, 1973. 168–169. o. (*A tőke* Nyersfogalmazványa)

^{*}Uo. 172–173. o.

szükséges munka mércéje. Ezt az ellenőrzést a megelőző társadalomban zömmel az árukategóriák, illetőleg az árutermelés gazdasági intézményei végezték. Az új társadalomban viszont más ellenőrzési és nyilvántartási intézmények végzik el, még hozzá olyanok, amelyek nem közvetetten, hanem közvetlenül kifejezik a munka mértékét, vagyis közvetlenül azonos mértékre redukálják a különböző egyének különböző munkamennyiségeit. Ennek az alapállásnak eredményeként vonja le a következtetéseket gazdaság és politika viszonyát illetően, négy hónappal a politikai hatalom megragadása után Lenin az állam igazgatásának, vezetésének a feladatát tekinti olyannak, amely előtérbe került. Az állam igazgatásának, vezetésének a feladatáról írja: „Az állam irányításának, amely most a szovjethatalom számára előtérbe került, megvan még az a sajátossága is, hogy most – és a civilizált népek legújabbkori történetében alighanem első ízben – olyan irányításról van szó, amelyben nem a politikának van a legnagyobb jelentősége, hanem a gazdaságnak. Az „irányítás” szóval rendszerint éppen és elsősorban, sőt gyakran kizárólag politikai tevékenységet kapcsolnak össze. Holott a szovjethatalom alapja, a szovjethatalom lényege – mint általában a kapitalista társadalomból a szocialista társadalomba való átmenet lényege – éppen az, hogy a politikai feladatok a gazdasági feladatokhoz képest alárendelt helyet foglalnak el . . . az állam irányításának feladata most mindenekelőtt és elsősorban abban a merőben gazdasági feladatban foglalható össze, hogy be kell gyógyítani az ország háborús sebeit, helyre kell állítani a termelőerőket, meg kell szervezni a termelésnek és a termékek elosztásának nyilvántartását és ellenőrzését, emelni kell a munka termelékenységét – vagyis röviden, a gazdasági újjászervezésben.”

Gazdaság és politika itteni felfogása következik abból a marxi hipotézisből, amely szerint a munka vagy teljesítmény szerinti elszámolást nem árutermelési kategóriák közvetítik. Ennek a hipotézisnek tudható be a gazdaság és a politika viszonyának olyan felfogása, amely szerint „a politikai feladatok a gazdasági feladatokhoz képest alárendelt helyet foglalnak el.”

Ezek után meg kellett találni azokat az intézményeket, amelyek a társadalmilag szükséges munka mértékére való redukciónak közvetlenül elvégzik.

A helyettesítő gazdasági intézmények felfedését nehezítette az a körülmény, hogy Marx a legfejlettebb kapitalista országokban kialakuló alsóbb fokra tervezte az árukategóriákat mellőző értékelési-elszámolási gazdasági intézményeket. Leninnek viszont a fejletlen – feudálkapitalista viszonyok között kellett megoldania a kérdést. Így viszonylag hamar felmerült benne a gyanú, hogy az oroszországi viszonyok között a marxi hipotézisnek a gyakorlati alkalmazása igen nehéz lesz, – tekintettel az agrárreform után kialakult 20 millió parasztgazdaságra – ezért kereste a megoldást az „államkapitalista” intézmények között.

És itt egy kitérőt kell tennünk, amely azonban nem távolít el tulajdonképpeni témánktól, sőt segíti annak feldolgozását. Arról a kérdésről van szó, hogy milyen összefüggés van Marx elméletében azon két hipotézis között, amely egyfelől a szocialista forradalmat a legfejlettebb tőkés országok viszonyai között tételezi, másfelől már az alsóbb fokon lehetségesnek tartja az árukategóriák szerepének nélkülözését a társadalmilag szükséges munka mértékének alkalmazásában, tehát a különböző egyének különböző munkáinak azonos mértékre való redukciónak.

Nem bizonyos, hanem csak valószínű, hogy Marx azért „tette” az első szocialista forradalmakat a legfejlettebb kapitalista országokba, mivel alapelveként „tudta”, hogy a

szocialista forradalom véget kell hogy vessen az áruviszonynak minden vonatkozásban. Ez pedig — számára — csak olyan feltételek között volt lehetséges, ahol nincs kisáruter-melés és kiskereskedelem, hanem csak nagyüzemi termelés. Ezt a valószínűséget alátá-masztják, megerősítik Lenin gondolatai is az eredeti tervben, az állami hadikapitalizmus-ról, az államkapitalizmusról, a kapitalista trösztökről.

Lenin — többek között az alábbi formulákat használja: „a kapitalista kul-túra . . . megteremtette a nyilvántartás egyszerűségét s így minden írni-olvasni tudó ember elvégezheti ezt közönséges munkás-munkabérért”; „a földesúri-tőkés állam helyébe forradalmi-demokratikus államot” kell tenni, s akkor a demokratikus államban „az államkapitalizmus feltétlenül, elkerülhetetlenül egy lépés, sőt több lépés a szocializmus felé”. „Mert a szocializmus nem egyéb, mint az államkapitalista monopólium után következő lépés. Vagy más szóval: a szocializmus nem más, mint államkapitalista monopólium, amely az egész nép javát szolgálja, és ennyiben már meg is szűnt kapitalista monopólium lenni.”; „Az imperialista háború a szocialista forradalom előestéje . . . mert az államkapitalizmus a szocializmus legteljesebb anyagi előkészítése, a szocializmus előcsarnoka . . .”; „márpedig a szocializmus most a modern kapitalizmus valamennyi ablakán ránk tekint . . .”; a termelés és elosztás „számbavételét, ellenőrzését a kapitalizmus rendkívül leegyszerűsítette, rendkívül egyszerű, minden írni-olvasni tudó ember által elvégezhető felügyeleti és feljegyzési műveletekre, a négy számtani alapl művelet ismeretére és megfelelő elismervények kiadására.”; „A szocializmust jelentős mértékben a trösztök vezetőitől kell tanulni.”

Ezek a formulák, fogalmazások egyértelműen azt igazolják, hogy Lenin — elsődle-gesen azért tekinti az államkapitalizmust, a szocializmus legteljesebb anyagi előkészíté-sének, a szocializmus előcsarnokának, mert úgy vélte, hogy a kapitalizmusban a termelés és elosztás számbavétele, ellenőrzése oly mértékben leegyszerűsödött, hogy már lehetőség nyílik az áruter-melési intézmények meghaladására a társadalmi tulajdon és a szocialista állam feltételei mellett. Ezzel kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy a klasszikus életmű-vét elemző szakmunkák igen sok vonatkozásban tárgyalják a fenti fogalmazások tartalmát, de ezen vonatkozások közül kimaradt a gazdasági intézmények második dimenziója, mint talán a legfőbb viszonylat. Ennek következtében pedig az elemzés nem lehet teljes értékű.

A „mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés” — „világtörténelmi jelentőségű feladat”

Ez a nyilvántartás és ellenőrzés Leninnél tehát a termelés és elosztás árukategó-riáktól mentes számbavételét jelenti, vagyis nem par excellence politikai gazdaságtani, hanem adminisztrációs számviteli-műszaki „ellenőrzést”, regisztrációt, támaszkodva bizo-nyos politikai és társadalmi intézményekre. Egyszerűbben fogalmazva: tradicionális érte-lemben itt nem valóságos ellenőrzésről és nyilvántartásról van szó. És mennyiben „világ-történelmi jelentőségű” ez a feladat?

Mindenekelőtt annyiban, hogy ennek a feladatnak a megoldása teljesen új dolog a gazdaságtörténetben s a megoldás sikeressége egyben az új szocialista gazdaság életképes-ségét igazolja, tehát azt is, hogy a modern korban lehetséges-e teljesen új — semmi korábbival nem számoló gazdasági-elszámolási intézmények szerint gazdálkodni. Melyek azok az intézmények, amelyek teljesen újak, de amelyek biztosíthatnák — az eredeti terv szerint — az új típusú nyilvántartást és ellenőrzést?

Az eredeti terv felfogását – mint arra már utaltunk – leginkább az *Állam és forradalom*, valamint *A Szovjethatalom soron levő feladatai* c. cikk fogalmazványa tükrözi, bár meg kell jegyezni, hogy a másodikként említett munka sok vonatkozásban eltér az elsőtől az eredeti tervet illetően, ami azonban nem érinti összetartozásukat, hiszen az eltérés leginkább az *Állam és forradalom* egyes gondolatainak gazdagítását jelenti az utóbbi munkában. A nevezett két írás között született *Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat?* és a *Hogyan szervezzük meg a versenyt?* abból a szempontból jelentős munkák, hogy mindkettő néhány olyan gondolatot világít meg, amelyek a két legfontosabb elemzésben nem kerültek részletezésre. Nos, miben látja – a legfontosabb elméleti jellegű írásokban – Lenin, a „mindent felölő nyilvántartás és ellenőrzés” „világtörténelmi jelentőségű” feladatainak megoldását?

Az *Állam és forradalom* még a legtisztábban képviseli a marxi alapgondolatot, amennyiben az elszámolási – értékelési dimenzióban egyszerű technikai, számviteli eljárásokat tételez, olyanokat, amilyeneket pl. a posta és a vasút is alkalmaz kapitalista tulajdonviszonyok közepette. Ez a tételezőmód tükröződik az olyan fogalmazásokban, hogy „az egész ország egyetlen gyár, egyetlen iroda” s minden állampolgár egyetlen szindikátus fizetett alkalmazottja lesz, s mindenki azonos mérték szerint dolgozik, és azonos mértékben kapja a fizetését. Arra nincs közelebbi utalás, hogy *mi lesz a munka mértéke*. Abból viszont, amit Lenin a postáról mond, bizonyos következtetéseket lehet levonni arra nézve, hogy milyen módon képzelte el az azonos mértékre való redukciót. Azt írja, hogy nagyon igaz az a mondás – amely a múlt század hetvenes éveinek egyik szellemes német szociáldemokratájától származik –, hogy a posta a szocialista gazdálkodás mintaképe: „A posta ma egy államkapitalista monopólium mintájára szervezett gazdaság”, s szerinte az „imperializmus fokról fokra minden trösztöt ilyen típusú szervezetté változtat, ahol a „társadalmi gazdálkodás mechanizmusa” már ki van építve, s a proletariátus, miután szétzúzta a kapitalista államot, működésbe hozza a „tökéletes technikával felszerelt” gépezetet. Lenin feltételezi, hogy a posta mintájára mind jobban leegyszerűsödnek minden gazdálkodó egységben „a felügyelet és a számadás” funkciói.

Ezek a fogalmazások azt tükrözik, hogy Lenin ekkor semmiféle árukategóriával nem számolt a postától eltérő gazdálkodási szervezetekben sem. Nem tekinthető véletlennek, hogy éppen egy ilyen jellegű „államkapitalista monopólium” adta a példát az árukategóriáktól mentes gazdálkodási rendszerhez, hiszen ez a gazdasági szervezet valóban a legkevésbé kapitalista abban az értelemben, hogy hiányzik a verseny, a konkurrencia, a piac, s legerősebb az állami szabályozás, az állami ellenőrzés és nyilvántartás.

Itt jegyezzük meg, hogy az „államkapitalizmus” fogalma már az eredeti tervben egy sajátos fejlődést mutat, s e fejlődés folytatódik az új tervben is. Lenin különböző írásaiban egyik alkalommal az *állam*, másik alkalommal a *kapitalizmus* fogalmát emeli ki ebben a szövegszerkesztésben, amely egyébként sok félreértés forrása volt 1917–1922 között, s ezért Lenin az új tervben nem véletlenül jut arra az álláspontra, hogy nem volt szerencsés a fogalom megválasztása annak a jelenségnek az ábrázolására, amelyet az *Állam és forradalom* c. munkát követő olyan írásokban jelzett, amelyekre a fentiekben már utaltunk.

Az *Állam és forradalom* ebből a szempontból még nem okozott értelmezési problémákat hiszen itt a hangsúly azon volt, hogy *kapitalista*. A későbbiekben azonban a hangsúly áttevődött az *állam* szóra, amely már nem kapitalista állam, azonban kapitalista

módszereket alkalmaz a gazdasági élet szabályozásában. És ezzel bizonyos fordulat, vagy inkább módosulás következik be az eredeti tervben az értékelési-elszámolási dimenzióban: Lenin felismeri – még ha az a felismerés csak első fokon is jelenik meg –, hogy az ún. „államkapitalizmus” kifejezésben a hangsúlyt az állam szóra kell helyezni. Ennek a hangsúlyáthelyezésének pedig az a lényege, hogy a szocialista állam felügyelete, szabályozó tevékenysége sem nélkülözheti a kapitalista – eleinte hadikapitalista – gazdasági szabályozó elveket, magyarul szólva az áruterelés kategóriáinak felhasználását az új társadalom alapintézményének – a társadalmilag szükséges munka mértékének – „megállapításában”.

Amíg korábban csak a számviteli-technikai elszámolási intézményeket látta olyanoknak – a posta esetében pl. – amelyek biztosítják majd a jelzett alapelv érvényesülését –, a két nagyobb lélegzetű elméleti munka közti két kisebb írásban már felvetődik Leninnél az a gondolat, hogy a „kapitalizmus” jelentése és jelentősége lényegesen több lesz, mint az *Állam és forradalomban*. Kissé közelebbről arról van szó, hogy Lenin felismerte, miszerint a hadikapitalista szabályozás eszközei és módszerei a szocialista államhatalom számára sem nélkülözhetők még békés viszonyok között sem. (Csak zárójelben jegyezzük meg, hogy az új gazdasági politika kidolgozásakor Lenin elmondta, hogy az államkapitalizmus gondolata már 1918-ban felmerült *A szovjethatalom soron levő feladatai* c. cikk fogalmazványában, de akkor még nem gondoltak a piac intézményére.)

Az állami hadikapitalista gazdasági szabályozás intézményét Lenin az eredeti terv utolsó jelentős munkájában – a nevezett cikk fogalmazványában – adaptálhatónak tartotta az új viszonyok közepette, de szükségesnek látta ehhez az adaptációhoz a tudományos munkaszervezés, a taylorizmus módszereinek alkalmazását, párosítva a versennyel és a demokratikus centralizmussal. És ez egy rendkívül fontos intézménykombináció az elszámolási-értékelési dimenzióban. Miért?

Úgy véljük, hogy V. I. Lenin ezzel az intézménykombinációval próbálja továbbfejleszteni *A gothai program kritikájának* az „alsóbb fok” elszámolási intézményeire vonatkozó hipotéziseit – figyelembe véve a sajátos oroszországi viszonyokat. Ez a kombináció ugyanis azzal, hogy az „államkapitalizmust” vagyis azt, hogy a szocialista állam, kapitalista módszerekkel is szabályozott gazdaságába beépíti az új típusú versenyt, illetőleg a versenyt, azaz a munka eredményeinek értékelési-mérési mechanizmusai közé a demokratikus centralizmus intézményét, meghaladni látszik a klasszikus örökséget az értékelési-elszámolási intézmény vonalán. Mindez persze nem jelenti azt, hogy pl. a taylorizmus, a tudományos munkaszervezés technikai-szervezési-műszaki normáit akár az eredeti terv utolsó jelentős írásában egy pillanatra eltompítaná. Mindez megerősíti azt, hogy a „kapitalizmus” jelensége ebben az intézménykombinációban főleg „az általános állami számvevőséget”, az „általános állami számvitelt” vagyis a tradicionális nyilván tartási rendszert jelenti, kiegészítve a hadikapitalizmus bizonyos szabályozó módszereivel. A jelzett írások elemzője nem akar – mert erre nincs elégséges alapja – nagyon kategorikus fogalmazásokkal élni egy olyan alapvető kérdésben, hogy vajon Lenin *milyen mértékben* haladta meg a klasszikus örökséget, mert ezek az írások valóban a meditációk tanúsítványai olyan időszakban, amikor különösen a gyakorlat, de az elmélet is igen képlékeny. Ezt a képlékenységet – úgy véljük – megfelelően dokumentálja az, hogy a jelzett intézményi kombináció belső szerkezete és az egyes intézmények funkciói egyáltalában nem kerültek tisztázásra. Ennek számos történeti és elméleti forrása van. A

történeti talán erősebb: nem sok idő maradt az elméleti töprengésre, mivel szükségszerűvé vált a hadikommunizmus eleinte enyhébb, majd később igen éles változata. Így az elméleti problémák megoldása is elnapolódott. A felvetett kérdések csak a polgárháború és intervenció befejezése után kerültek a viták centrumába – nem minden előzmény nélkül.

A kategorikus válasz helyett csupán valószínűnek tartjuk, hogy Lenin már 1918 elején igen közel volt az árukategóriák „rehabilitációjának” gondolatához, ám a továbbhaladást hátráltatta az intervenció, a polgárháború.

A verseny, a demokratikus centralizmus szerepe, jelentősége a második intézményi dimenzióban

A verseny mint intézmény lényege és funkciói: a versenyt széles körben kell alkalmazni, hogy a tömegek megmutathassák, mit tudnak; a tömegek a versenyben kifejleszthetik képességeiket, a versenyben megnyilvánulhatnak a tehetségek. A verseny további fontos funkciója kapcsolódik a végzett munka mennyiségének, a javak termelésének és elosztásának nyilvántartása és ellenőrzése megteremtéséhez: „Ahhoz pedig, hogy megszervezzük ezt a nyilvántartást és ellenőrzést, . . . az kell, hogy arra ösztönözzük őket (ti. a munkások és parasztok közül kikerülő szervezési tehetségeket), hogy indítsanak versenyt . . . annak eldöntésére, ki ér el nagyobb szervezési sikereket . . .” A verseny fontos funkciója – a munka termelékenységének emelése.

Lenin még 1917 decemberében írta a *Hogyan szervezzük meg a versenyt?* c. munkát, amelyben először jelenik meg a verseny és annak funkciója. Ehhez a problémához többször is visszatér az intervenció előtti időszakban, így *A szovjethatalom soron levő feladatai* c. cikk *fogalmazványában* is. „A verseny megszervezésének tekintélyes helyet kell elfoglalnia a szovjethatalom gazdasági feladatai között . . . A szocialisták sohasem támadták a versenyt, mint versenyt, hanem csak a konkurenciát. A konkurencia pedig annak a versenynek a különleges formája, amely a tőkés társadalomra jellemző és amely nem más, mint az egyes termelők harca a betevő falatért és a befolyásért, a piacon elfoglalt helyért. A konkurenciának mint kizárólag a termelők piacával kapcsolatos harcnak a megszüntetése a legkevésbé sem jelenti a verseny megszüntetését – ellenkezőleg, éppen az árutermelés és a kapitalizmus megszüntetése teszi lehetővé, hogy szervezzük a versenyt nem vadállati, hanem emberi formájában.” Ez a szövegrész azt tanúsítja, hogy ebben a fogalmazványban versenynek egy különleges fogalmáról van szó; olyanról, amelyet az árutermelés megszüntetése után kell létrehozni, mint sajátos gazdasági intézményt.

Hogy ez az új típusú verseny az árutermeléstől minden vonatkozásban mentes társadalomban az árutermelés intézményeit helyettesítő mechanizmus, azt tükrözi a következő gondolatsor: Lenin arról ír, hogy most az a feladat, hogy gazdasági téren teremtsük meg a demokratikus centralizmust, azaz biztosítsuk a tökéletes összhangot a nagyüzemek működésében, s hogy ez feltételezi egyben a helyi kezdeményezés lehetőségét. Ezután ezt olvashatjuk: „Ezért a verseny megszervezésének feladata kettős: egyrészt megköveteli a demokratikus centralizmus megvalósítását úgy, ahogy fentebb vázoltam, másrészt lehetővé teszi, hogy megtaláljuk a leghelyesebb, leggazdaságosabb utat Oroszország gazdasági rendjének újjászervezéséhez . . . Most csak az van hátra, hogy megszervezzük a versenyt, azaz biztosítsuk a nyilvánosságot, amely lehetővé tenné az

állam minden közösségének, hogy tájékoztatást adjon arról, hogyan folyt a gazdasági fejlődés a különböző vidékeken, biztosítsuk másodszor, a szocializmus felé való haladás terén az állam különböző kommunáiban elért eredmények összehasonlíthatóságát, biztosítsuk harmadszor azt, hogy az egyik közösségben szerzett tapasztalatokat gyakorlatilag hasznosíthassák a többi közösségben, biztosítsuk azon anyagi erők – és emberi erők – kölcsönös cseréjének lehetőségét, amelyek a legjobbaknak bizonyultak.”

Vajon mi a jelentés annak a fogalmazásnak, hogy a verseny megszervezésének feladata kettős: egyrészt megköveteli a demokratikus centralizmus megvalósítását, másrészt lehetővé teszi, hogy megtalálják a leghelyesebb, leggazdaságosabb utat Oroszország gazdasági rendjének újjászervezéséhez? Kezdjük az utóbbival, mivel ez gyorsan elintézhető: Lenin egyetlen gazdasági intézményt sem tekintett véglegesnek. Ez érvényes mind a három tervre. Már nehezebb megtalálni a jelentését annak a gondolatnak, hogy a verseny megköveteli a demokratikus centralizmust. Csak feltételezzük – hiszen nem fejt ki ezt az összefüggést – hogy nem látta elégségesnek a szervezési és műszaki normákat annak megítéléséhez, hogy melyik dolgozó, melyik kollektíva, melyik gyár milyen teljesítménnyel járul hozzá az összeredményhez, s ezért egy olyan társadalmi intézményt is segítségül hív, amelyre gazdasági vonatkozásban az a jellemző, hogy a kollektívák, illetőleg a vezető centrumok szubjektív véleménye is közreműködik a termelés és elosztás számbavételében. A demokratikus centralizmus intézménye – legyen szó a társadalmi élet bármely területéről és szervezetéről, ahol alkalmazzák – valójában egy *önszabályozó intézmény* s Lenin úgy vélte, hogy az új társadalom gazdasága sem lehet meg *önszabályozás* nélkül – hiszen ellenkező esetben a gazdaság bürokratizálódik – s a demokratikus centralizmus intézményében fedezi fel a tőkés társadalom automatizmusainak egyik helyettesítőjét.

Annak ellenére, hogy Lenin az Októbert követő öt-hat hónapban szükségesnek tartja a pénzt, a bankokat, az adás-vételt, a teljesítménybérezést, a munkás munkabérnél magasabb fizetéseket, nyilvánvaló, hogy itt *naturális gazdasági* szemlélettel állunk szemben. A verseny éppúgy, mint a Taylor-rendszer *munkafolyamat-elemzései* vagy a *fogyasztási költségvetési könyvek bejegyzései* olyan *nyilvántartást és ellenőrzést jelentettek, amelyek egyszerű számviteli, statisztikai regisztrálást tételeznek fel*. A gazdasági eredményekről való tájékoztatás és az eredmények nyilvánossága kétségtelenül nagy ösztönző erőt jelenthetett a gazdaság extenzív fejlesztésének kezdetekor, a háborús évek után, azonban az is kétségtelen, hogy ez a nyilvánosság hosszabb távon és a gazdasági naturalizmus bázisán csak korlátozott eredményeket hozhatott a gazdálkodás valóságos eredményeinek nyilvántartásában, számbavételében. Arról van szó, hogy a természetes értéki mutatók alapján történő értékelési mechanizmus végeredményben lehetetlenné teszi a munka mértékének alkalmazását és az objektív számbavételt.

Ez egy majd 60 évvel későbbi feltételezés és joggal merül fel a kérdés, hogy Lenin miért találta viszonylag egyszerűnek (legalábbis technikáját tekintve) a számbavételt, az elszámolás feladatát. (Gazdaságföldrajzi értelemben persze látta a nehézségeket.) A válasz hipotétikus lehet: valószínű, hogy ezen az elméleti megfontoláson túl közrejátszott az ipari és mezőgazdasági termelés rendkívül alacsony szintje, amikor is az volt a feladat, hogy egy liter tejjel, egy tonna vassal, általában egy-egy darabbal többet termeljenek. Röviden fogalmazva: a mennyiségi szemlélet, az extenzitás uralma a gazdaságban termé-

szetes, sőt kizárólagos. A minőségnek itt századrangú jelentősége van (vagy nincs is jelentősége).

Kétségtelen, hogy a verseny — tisztán elméletileg nézve — valamiféle sajátos kereslet-kínálati viszony, s így *elvileg* helyettesíthetné a klasszikus árutermelési kategóriákat, de a gyakorlatban nem ez történt, mivel a munka és fogyasztás mértékét jórészt számviteli kérdésként kezelték. (Természetesen nem tekinthető eleve kizártnak, hogy egészen más-fajta társadalmi gazdasági feltételek között alkalmazható az eredeti terv elszámolási intézményi koncepciója.)

Most azonban nincs módunk annak elemzésére, hogy a verseny milyen feltételek között és mennyiben háríthatja el a gazdasági naturalizmus jelenségét olyan gazdasági elméleti előfeltevések környezetében, amelyek az áru- és piaci viszonyokat teljes mértékben tagadták. Szakkörökben találkozunk olyan véleményekkel, hogy a piaci viszonyok teljes tagadása a verseny intézményét szükségképpen sorvadásra készíti, amint az a gyakorlatban be is következett s ezzel nem teljesítette antibürokratikus funkcióját sem.

A verseny ugyanis csak akkor teljesíthette volna ezt a funkcióját, ha az egyéni munkát közvetlenül ki lehetett volna fejezni társadalmi munkaként, társadalmi értéként. Erre azonban nincs lehetőség. Következésképpen a verseny nem válhatott — elméletileg — olyan intézménnyé, amely biztosította volna az „azonos mértékre való redukciót”, az egyéni munka közvetlen társadalmiságát. De mi a helyzet a demokratikus centralizmus mint önszabályozó intézmény esetében — a gazdaság terén?

Lenin a pártszervezésben valóban azért alkalmazta a demokratikus centralizmust, hogy a pártbürokratizmust elkerülje s hasonlóképpen a pártanarchizmust. Ha azonban jól megnézzük, a demokratikus centralizmus az azonos mértékre való redukcióban csak helyileg töltheti be szerepét, ha ugyanakkor a verseny során a munkaeredményeket naturalis-mennyiségi alapon vesszük számba. Ebben az esetben viszont a demokratikus centralizmusból szükségképpen szélsőséges vagy bürokratikus centralizmus fakad, vagy pedig elvész a centralizmus elve, amely hasonlóképpen ellentétes a marxista elmélettel.

A politikai és gazdasági hatalom megszerzése után a kormányzás feladata kerül napirendre, s ezzel egyúttal nő a szervezés szerepe függetlenül attól, hogy milyen gazdasági intézményi keretekről van szó. Ez történik Szovjet-Oroszország esetében is, ám azzal a sajátossággal, hogy a szervezésnek az eredeti tervben az a fő funkciója, hogy biztosítsa az egyes munkák azonos mértékre való redukcióját, a mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés egész országra való kiterjesztését. Jól kifejezik ezt a szándékolt funkciót azok a gondolatok, amelyeket Lenin pl. a taylorizmusról mond.

„A nagyüzemi kapitalizmus megteremtette a munkaszervezésnek olyan rendszereit, . . . amelyek egyúttal a termelés tudományos megszervezésének legújabb vívmányai, amelyeket a szocialista Szovjet Köztársaságnak át kell vennie, amelyeket át kell dolgoznia egyrészt termelésünk nyilvántartásának és ellenőrzésének megvalósítása, majd pedig, másrészt, a munka termelékenységének emelése érdekében.” (132. l.) A híres Taylor-rendszer-ről, amely Lenin véleménye szerint amellet, hogy az — a tőkés kizsákmányolás legújabb vívmánya, úgy vélekedik, hogy egyben óriási eredménye a tudománynak. „A szocialista Szovjet Köztársaságra az a feladat vár, amelyet röviden így fogalmazhatnánk meg: egész Oroszországban be kell vezetnünk a Taylor-rendszert és a munkatermelékenység tudományos emelésének amerikai módszerét, összekötve ezt a rendszert a munkaidő csökkentésével, a termelés és a munkaszervezés új módszereinek alkalmazásával, kiküszöbölve a

dolgozó lakosság munkaerejének minden károsodását.” Ebben a számunkra most nem az a fontosabb, hogy a Taylor-rendszert szocialista feltételek között – ha egyébként a technikai-gazdasági és szervezeti feltételek adekvátak – negatívumai nélkül alkalmazni lehet a munka termelékenységének emelésére és az életfeltételek megjavítására, hanem a másik funkció: a termelés nyilvántartásának és ellenőrzésének funkciója, amelynek Lenin számára éppoly fontos jelentősége van, mint a termelékenységet emelő funkcióknak. Arról van szó, hogy ha az új szocialista gazdaság intézménye közül hiányzik a termelés megszervezésének és nyilvántartásának olyan szervezési intézménye, mint az áruterelés intézményei, s ugyanakkor továbbra is érvényben marad a teljesítményelv, akkor keresni kell valamilyen módszert, amellyel mérni lehet a munkatevékenység eredményességét. Nos Lenin számára a tudományos munkaszervezés az egyik ilyen módszer. Ezért is fogalmaz úgy, hogy „egész Oroszországban be kell vezetnünk”, ugyanis feltételezi a nyilvántartás és ellenőrzés egyetemesét, amihez viszont egyetemes módszer szükséges, hiszen ellenkező esetben – ha tehát nincs egyetemes mérési, összehasonlítási eszköz –, abban az esetben ellenőrizhetetlen a termelés és fogyasztás összhangja országos méretekben. (Az most külön kérdés, hogy a tudományos munkaszervezés amerikai módszereit mennyiben lehet egyetemes módszerekként elterjeszteni.)

A fentiek alapján könnyen belátható, hogy Lenin számára miért tűnik a legnehezebb feladatnak a mindent átfogó nyilvántartás és ellenőrzés, illetőleg miért áll a további állami építő munka centrumában a *szervezés*, hogy miért a gazdasági és nem a politikai feladatok az elsődlegesek. Nem egyszerűen arról van szó, hogy gazdasági bomlás és zűrzavar van, hanem arról is, hogy ebből a bomlásból a régi *önszervező gazdasági intézmények*, automatizmusok segítségével nélkül kell kilábalni.

(A fenti szervezési elvek mellett nagy szerepet kap a speciális ipari bíróságok felállítása „abból a célból, hogy megszabják a munka mértékét, hogy felelősségre vonják azokat, akik bármilyen módon, rosszakaratból nem érik el ezt a mértéket, hogy rendszeres befolyást gyakoroljanak a többségre e mérték emelése érdekében.” A példa vagy minta ugyancsak nagy szerepet játszik s a példának a sajtó általi tudatosítása, valamint a rossz vállalatok kipellengérezése és megbüntetése a termelés és elosztás megszervezésében, a nyilvántartásban és ellenőrzésben.)

Nos tehát Lenin szerint a taylorizmust meg kell tisztítani kapitalista „csúfságaitól” és el kell terjeszteni egész Szovjet-Oroszországban és a társadalmi-gazdasági munkamegosztás minden pontján alkalmazni kell. Bár Lenin nem fogalmazta meg expliciten, lényegében feltételezte – többek között amidőn úgy fogalmaz, hogy az egész ország egyetlen iroda, egyetlen gyár lesz, s az állam minden fizetett alkalmazottja „betartja a munka mértékét” azaz azonos mérték szerint dolgozik és kapja fizetését –, hogy az azonos mérték kialakítása – alapvetően a tudományos munkaszervezés (mindenekelőtt a taylorizmus) dolga. Ezekkel a fogalmazásokkal kapcsolatban számos félreértés merült fel a kortársak között. Voltak, akik az *egalitarianizmust* olvasták ki belőle. Ez utóbbival kapcsolatban az alaposabb elemzés bizonyíthatja, hogy Lenin nem volt az egyenlősítés híve, annak ellenére sem, hogy az egyes egyéni munkamennyiségek különbségét csupán abból vezette le, hogy az egyik ember erős, a másik gyenge. Tagadta, hogy a szocializmusba való átmenet elején lehetőség van a társadalmi egyenlőtlenségek meghaladására. A társadalmilag szükséges munka mértékének alkalmazása ezért számára a társadalmi egyenlőtlenséget is jelentette, s csak ebben látta a „polgári jog” továbbélését az új társadalomban, illetőleg annak

átmeneti szakaszában. Amikor azt írja az *Állam és forradalom* c. munkájában, hogy Marx nem önkényesen dugott egy darab „polgári” jogot a kommunizmus alsóbb fokának társadalmában, kizárólag azt tartotta szem előtt, hogy az egyenlőtlenség megmarad, mivel a különböző egyéni képességekkel rendelkezőket és különböző családi helyzetben levőket azonos mércével, a társadalmilag szükséges munka mértékével mérik, tehát különbözőket formálisan egyenlővé tesznek. Ez a formális egyenlőség viszont a polgári egyenlőség. Ezzel magyarázható, hogy a teljesítménynormák és a munka szerinti díjazás álláspontján volt. Most nincs szükség annak vizsgálatára, hogy a szocialista társadalomban általában milyen szerepe van a tudományos munkaszervezésnek, függetlenül attól, hogy milyen gazdasági és egyéb intézmények integrálják a gazdaságot az egyes dimenziókban. Csak megjegyezzük röviden, hogy ez a szerep jelentős. Másfelől azonban az is tény, hogy a szervezési funkció, módszertan és technika valamint azok hatékonysága részben a megválasztott gazdasági intézményi típusok függvénye s jelentőségét is meghatározzák. Ezt jól tükrözi a lenini intézményi koncepció fejlődése a szervezés jelentőségének hangsúlyozásában az eredeti, a módosított és az új tervben: az Október előtti szakaszban az eredeti terv igen nagy hangsúlyt tesz a szervezésre; ez valamelyest enyhül Október után, mivel a fejlődési periódus utolsó elméletibb jellegű írásában nagyobb jelentőséget kapnak az olyan intézmények, mint a verseny, a demokratikus centralizmus gazdasági téren, valamint az államkapitalizmus egyes szabályozó intézményei.

Végignéztük azokat a legfontosabb intézményeket, amelyeket Lenin az eredeti tervben az elszámolási dimenzióban feltételezett. Kimutattuk, hogy Lenin az eredeti tervben elfogadja a marxizmus klasszikusainak a szocialista *gazdasági érték* tételezésére vonatkozó gondolatait, vagyis legfőképpen azt a hipotézist, hogy a szocialista gazdaságban fennmarad az értéktételezés, azaz a társadalmilag szükséges munka mértékének alkalmazása, de az azonos mértékre való redukción nem árutermelési intézmények biztosítják. Lenin felismerte, hogy az azonos mértékre való redukción nem végezhetik el kizárólagosan technikai-műszaki normák és az irányítási szervek kalkulációi útján, illetőleg bizonyos politikai és morális intézmények, rendszabályok segítségével. A mindent felöllel ellenőrzés és nyilvántartás rendszabálya tulajdonképpen a munka mértékének, az azonos mérce alkalmazásának egy másik kifejezése, amelyben a tudományos munka és üzemszervezés, a hadikapitalizmustól kölcsönzött, de megtisztított gazdaságsszabályozók, sőt az egyszemélyi felelős vezetés, és a munkásrészvétel intézményei is jelentős szerepet játszanak, azonban a legfőbb intézmény a társadalmilag szükséges munka mértékének alkalmazásában mégis a *verseny* és a *demokratikus centralizmus* gazdasági intézményi változata. Ezeket tartotta olyan intézményeknek, amelyek a tőkés társadalomban érvényesülő önszabályozó mechanizmust helyettesíthetik a társadalmi tulajdon viszonyai között.

Nos a gyakorlat nem igazolta a klasszikusok tudományos hipotézisét és Lenin azon feltételezését, hogy a verseny és a többi jelzett gazdasági intézmény teljes mértékben helyettesíthetik az árutermelési mechanizmusokat, mivel a szisztéma eleve magában hordta a *gazdasági naturalizmust*, a *gazdasági naturalizmus* pedig nem fér össze olyan viszonyokkal, amelyek feltételezik a társadalmilag szükséges munka mértékének alkalmazását a termelésben és a fogyasztásban. De a *gazdasági naturalizmus* a *gazdasági demokratikus centralizmus* intézményével sem fér össze abban az esetben, ha a társadalmilag szükséges munka mértékének elvét is alkalmazzuk. A *gazdasági naturalizmus* ugyanis ilyen

viszonyok között szükségképpen *elvezet vagy a szélsőséges, sőt bürokratikus centraliz-mushoz vagy a gazdasági anarchizmushoz.*

A három intézményi dimenzió közül mindenekelőtt az elszámolási intézmény volt problematikus mind Marxnál, mind Lenin eredeti tervében. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy ez volt a kulcskérdés, hogy ennek jellege határozta meg, hogy a másik két intézményi dimenzió objektíve milyenné válhatott, egyáltalában milyen lehetett.

Most, a második intézményi dimenziónak az eredeti tervben található kifejtésének összefoglalásakor először azt kell megvizsgálni, hogy az itteniek mennyiben alkotnak egy bensőleg konzisztens képletet, majd azt, hogy az elméleti tételezések mennyiben konvergálnak azokkal a gondolatokkal, amelyek az elsőnek jelzett intézményi dimenzióban kifejtésre kerültek, végül össze kell foglalni azokat az elméleti törekvéseket, amelyek túlmutatnak a korabeli elméleti örökségen.

Az első problémát már tömören összefoglaltuk. Ehhez már csak annyit tennénk hozzá, hogy a gazdálkodás eredményeinek naturalizáló számbavétele – szubjektív szándék ellenére – kétségtelenül „felfalja” azt a gazdasági demokratizmust, amelyet Lenin szándékolt elérni – többek között – a gazdasági demokratikus centralizmus jelensége, intézménye útján, mivel bensőleg a második intézményi dimenzió nem volt konzisztens, ti. annyiban, hogy naturalizáló számbavételt implicált. Miért és mennyiben?

Először is: mint ismeretes, az alsóbb fokon a társadalmilag szükséges munka mértékének, normáinak naturalista meghatározása csak össztársadalmi méretekben lehetséges, vagyis a standardizálás központi állami szinten kell hogy megtörténjen, ha el akarjuk kerülni a partikularizmust és a szélsőséges differenciálódást, a közérdek szétesését, stb. Másodszor: ilyen standard mérce, norma csak voluntarisztikus és mechanikus lehet, s emiatt a valóságban lépten-nyomon torzulásokat eredményez, amelyeket csak állandó központi beavatkozással és bürokratikusan lehet „korrigálni”. Ez az állandóan ismétlődő folyamat aztán önmagát erősítve bürokratikus centralizmust eredményez. Harmadszor: A voluntarisztikus mérce következménye az egalitáriánus törekvés, amely megint a helyi és vállalati önállóság ellen dolgozik.

Amint láttuk, az eredeti lenini elképzelés ezt is kizárta volna. Tekintettel azonban arra, hogy *a társadalom anyagcserefolyamatát Lenin naturalisztikus intézményrendszerrel próbálja szabályozni, az eredeti elképzelések nem valósulnak meg.* A kiinduló „terv” a szocialista gazdaság berendezésében, tehát egy potenciális ellentétet tartalmazott, amelyet a forradalom fejlődése során kellett korrigálni. Ez az ellentmondás a forradalom előkészítő szakaszában még nem vált tudatossá, a demokratikus centralista társadalom- és gazdaság-szervezési elv alapján nyugvó irányítási szervezeti rendszer még elméleti „békés egymás mellett élésben” van a gazdasági naturalizmus intézményrendszerével, s csak később derül ki, hogy valójában divergál a két intézményi dimenzió.

A harmadik témával kapcsolatban csak egy rövid megjegyzést: Lenin számára – az adott elméleti előzmények és a kortársi marxista teoretikusok nézetei, valamint a rendkívüli társadalmi – gazdasági feltételek között – hallatlanul nagy feladatot jelentett a marxista örökség értelmezése, megtisztítása és egyben továbbfejlesztése. Ez a továbbfejlesztés két vonatkozásban következett be: egyrészt az elszámolási koncepció marxi keretei között maradva Lenin „felfedezte” azokat az intézményeket, amelyek útján „biztosítani” lehet azt, hogy az egyes munkák ne kerülő úton váljanak az össz munka részévé, másrészt

eljutott annak a felismerésnek a kapujához, hogy a marxi értéktételezés nem nélkülözhet valamilyen új típusú árukategóriákat sem. Igaz, hogy ezen a kapun nem engedték belépni az események — csak mintegy három év múlva.

3. A vállalatvezetési és részvételi intézmények

A szocialista gazdaság intézményi berendezésének eddigi dimenziói — szándék szerint mindkettő, elméletileg azonban csak az első — határozottan antibürokratikusak. Hogy a lehető legnagyobb önállósággal rendelkező termelő, illetőleg munkaszervezetek se legyenek bürokratikusak, meg kellett találni a megfelelő intézményeket, a vállalatirányítás, tehát a részvétel számára is.

A „munkásellenőrzés” szakasza az államosításig

A munkásellenőrzés jelszavát még október előtt adták ki a bolsevikok, amiért egyébként szindikalizmussal is illették őket. (Erre a vádra válaszol Lenin a „Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat” című írásában.) A munkásellenőrzésről szóló rendelet tervezetét Lenin készítette el, s végeredményben a rendeletet ennek szellemében dolgozták ki. Mit jelent a munkásellenőrzés?

A rendelettervezet kimondja, hogy „Valamennyi — legalább 5 munkást és alkalmazottat együttvéve foglalkoztató, illetve legalább évi 10 000 rubel forgalmat lebonyolító *ipari*, kereskedelmi, bank-, mezőgazdasági és egyéb vállalatnál be kell vezetni az összes termékek és a nyersanyagok termelése, tárolása és adás-vétele fölötti „munkásellenőrzést”. . . . A munkásellenőrzést a vállalat összes munkásai és alkalmazottai gyakorolják vagy közvetlenül, ha a vállalat olyan kicsiny, hogy ez lehetséges, vagy választott képviselők útján, akiket közgyűléseken *haladéktalanul* meg kell választani . . . A munkások és alkalmazottak választott képviselőinek engedélye nélkül országos jelentőségű vállalatot vagy üzemet . . . leállítani, valamint munkamenetén bármit is változtatni tilos . . . E választott képviselőknek kivétel nélkül *minden* anyag-, szerszám és áruraktárba és készletbe betekintést kell engedni . . . A munkások és alkalmazottak választott képviselőinek döntései kötelezők a vállalatok tulajdonosaira nézve, s az ilyen döntéseket csak a szakszervezetek és kongresszusaik helyezhetik hatályon kívül . . . A munkásellenőrzésre vonatkozó részletesebb szabályokat a munkásküldöttek helyi szovjetei és az üzemi bizottságok konferenciái, valamint az alkalmazottak bizottságai fogják megállapítani képviselők közgyűlésein.”

Részletesebben kellett idézni ebből a rendelettervezetből több szempontból is: mindenekelőtt azért, mert a munkásellenőrzés taktikailag és stratégiailag egyaránt az első lépcsőfok — a lenini elméletben — a demokratikus centralista gazdaságszervezés és vállalatirányítás, valamint a munkás és alkalmazott részvétel kiépítésében; szükséges volt erre a részletezésre azért is, mert a munkásellenőrzés tényleges gyakorlata és elmélete számos későbbi vita forrása lett a gazdaság- és vállalatirányítás kérdésében. Lenin 1918-ban a *munkásellenőrzést* az ipar nacionalizálása és a *demokratikus centralista gazdaság és vállalatirányítás előkészítésének* tekintette. Úgy vélte, hogy „Mi nem deklaráltuk a szocializmust egyszerre egész iparunkban, mert a szocializmus csak akkor jöhet létre és szilárdulhat meg, amikor a munkásosztály megtanulja az igazgatást, amikor a munkástömegek tekintélye megszilárdul . . . Ezért vezettük be a munkásellenőrzést, bár tudtuk,

hogy ez ellentmondásos lépés, nem teljes lépés, de szükséges, hogy a munkások a hatalmas ország ipari építkezésének nagy művéhez maguk iássanak hozzá . . .”

A munkásellenőrzés tehát még a nacionalizálás előtti részvételi fok ahhoz, hogy *a munkásküldötteket a demokratikus centralizmus* választási elve alapján a helyi önkormányzati szervek válasszák ki. A munkásellenőrzésről szóló rendelettel kapcsolatban – az elméletben és a gyakorlatban – akkor merültek fel gondok, amikor spontánul és tudatosan, megindult a vállalatok államosítása. Arról van szó, hogy az államosított vállalatokban, nagyüzemekben a dolgozók továbbra is azokat a szabályokat, irányítási elveket kívánták érvényesíteni, amelyeket a munkásellenőrzésről szóló rendelet előírt. Summázva: a munkások és alkalmazottak választott képviselőinek döntései kötelezők, s az ilyen döntéseket csak a szakszervezetek jelzett szervei helyezhetik hatályon kívül, stb. A munkásellenőrzés így a gyakorlatban olyan általános jelenségeket eredményezett, hogy a munkásellenőrzési szervek képviselői vették a kezükbe a vállalatok irányítását és *felleptek az egyszemélyi felelős vezetés elvével* szemben; tagadták az igazgatási apparátus szerepét, annak szükségességét; uralkodóvá akarták tenni a testületi igazgatást; a szakszervezetekben látták a gazdaság és a vállalat centrális irányító szervének helyi és központi apparátusát, s ezzel tagadták az állam (a szovjetek) ellenőrzési és felügyeleti funkcióit. Lényegét tekintve a gyakorlatban a munkásellenőrzés túlhajtása – a nacionalizált vállalati feltételrendszerben – az eredeti demokratikus centralista vállalat és népgazdaságirányítási és szervezési elv anarchoszindikalista deformációjához vezetett. A következőkben ezt a metamorfózist követjük nyomon egészen az intervenció-polgárháború kitöréséig, tekintettel az eredeti lenini állam-, gazdaság- és vállalatirányítási elvekre, a gazdálkodás intézményrendszerére készült „tervre”.

A munkásellenőrzés, mint a munkások és alkalmazottak bevonása a vállalatirányításba, igen intenzív jogosítványokat jelentett. Gondoljunk csak arra, hogy a „közgyűlés” illetőleg a választott képviselő döntései kötelezőek, s azokat csak a szakszervezeti központ helyezhette hatályon kívül. Nem véletlen ezért, hogy Lenin rendelettervezetének megvitatásakor a Népbiztosok Tanácsa részére készült részletes tervezetből (amelyet Miljutyin és Larin állított össze) éppen az előbbi kötelező érvényűség hiányzott. A tervezet vitája során elhangzott egy olyan módosító javaslat is, hogy a vidéken létrejövő munkásellenőrzési szerveket állami szervekkel helyettesítsék, mert attól féltek, hogy a lenini tervezet anarchoszindikalizmushoz vezet.

Kétségtelen, hogy a munkásellenőrzés erős jogosítványai – az adott viszonyok között – elengedhetetlenek voltak ahhoz, hogy majdan a nacionalizálást végrehajthassák, mert ehhez nem lett volna elégséges csupán egy felülről kiadott rendelet. Más oldalról viszont az is nyilvánvaló volt, hogy az akkori orosz körülmények között a *munkásellenőrzés radikalizmusa* könnyen anarchizmusba torkollhatott. Meg kell mondani, hogy Lenin látta ezt a veszélyt, azonban úgy gondolta, hogy a szovjetek elég erősek lesznek majd ahhoz, hogy „kézben tartsák” a munkásellenőrzés intézményét.

A munkásellenőrzés időszakának néhány hónapos tapasztalatait is elemzi Lenin „*A szovjethatalom soraiban levő feladatai*” c. cikk fogalmazványában, amelyben most már konkrétan visszatér az eredeti terv alapgondolataihoz a gazdaság- és vállalatirányítás kérdéseiben, gazdagítva és részletezve a kiinduló hipotéziseket. Mielőtt azonban részletesebben áttekintenénk ennek a munkának a gondolatait, természetes, ha előbb megvizsgáljuk az eredeti terv álláspontját.

Karl Kautsky a *Szociális forradalom* című brosrájában az opportunisták egyes tévedéseinek megcáfolása kapcsán azt írja, hogy „A szocialista társadalomban egymás mellett fennállhatnak . . . a legkülönböző formájú üzemek: bürokratikus (? ?), szakszervezeti, szövetkezeti és magánüzemek . . . Vannak például olyan üzemek, amelyek nem lehetnek meg bürokratikus (? ?) szervezet nélkül, ilyenek a vasutak. Itt a demokratikus szervezet olyan formát ölthet, hogy a munkások küldötteket választanak, akik valami parlamentfélét alakítanak, s ez a parlament megállapítja a munkarendet és ellenőrzi a bürokratikus apparátus igazgatását. Más üzemeket a szakszervezetek hatáskörébe lehet utalni, ismét másokat pedig szövetkezeti alapon lehet megszervezni”.

Ebben az 1903-ban megjelent szövegben Kautsky a szocialista vállalatirányítási formák különböző lehetőségeit tételezi fel. Lenin tévesnek nevezi ezt a fejtegetést és visszafejlődésnek azzal szemben, amit Marx és Engels a 70-es években a kommün tanulságai alapján kifejt. Az ő ellenvetése az, hogy nemcsak a vasutak tekinthetők „bürokratikus” szervezeteknek, hanem bármely más üzem. Minden ilyen üzem megköveteli a legszigorúbb fegyelmet, pontosságot a kiadott munkarész végrehajtásában. A „bürokratikus” szót azért kérdőjelezi meg Kautskynál, mert úgy látta, hogy a bonyolult gazdasági szervezetekben, – mindenekelőtt a nagyüzemekben – elengedhetetlenek a *technikai, szervezeti alá- fölérendeltségi* viszonyok, egyáltalában az *igazgatás*. Ugyanakkor feltételezte azt is, hogy ez az igazgatás nem lesz bürokratikus. Kautsky viszont azonosította az igazgatást általában a bürokratikus igazgatással. Más oldalról viszont Lenin egyetért azzal, hogy „minden ilyen üzemből a munkások természetesen küldötteket választanak, akik *„valami parlamentfélét alakítanak”*. Ehhez azonban hozzáteszi, hogy ez a „valami parlamentféle” nem a burzsoá parlamentáris testületek értelmében vett parlament lesz. Éppen az a veleje, hogy ez a „valami parlamentféle” nemcsak megállapítja a munkarendet, és ellenőrzi a bürokratikus apparátus igazgatását, ahogyan ezt Kautsky elképzei. Ez a „munkásképviseletről álló parlament nem lesz bürokratikus”, mert „azonnal foganatosítják a Marx és Engels által tüzetesen taglalt rendszabályokat:

1. Nemcsak választhatóság, hanem bármikor elmozdíthatóság is;
2. A munkás fizetésénél nem magasabb fizetést;
3. Azonnali átmenet arra, hogy *mindenki* végezze az ellenőrzés és felügyelet funkcióját, . . .”

K. Kautsky feltételezte, hogy a „szövetkezeti” és „szakszervezeti” üzemekben közvetlenül a munkás képviselő testület végzi az igazgatás munkáját, vagyis nem lesz szükség külön igazgatási apparátusra. Itt Lenin sem zárja ki azt a lehetőséget, hogy a hivatali személyeket választás útján bízzák meg, tehát a „valami parlamentféle” *közvetve* – tehát nem közvetlenül – maga igazgasson. Itt csupán arra utal, hogy ez a testület nem lesz bürokratikus, mert azonnal alkalmazza a Kommün rendszabályait. Az azonban a Kautskyval folytatott vitából egyértelműbben kiderül, hogy minden esetben szükségesnek tartja a valamilyen módon megszervezett igazgatási apparátus létezését, amelynek munkáját a képviselő (parlamentféle) ellenőrzi. Ezt igazolták azok a szövegrészek is, amelyeket Engels: *A tekintélyről* c. írásnak szentelt.

Lenin írja, hogy Engels kigúnyolja a proudhonistákat, akik elleneztek minden tekintélyt, minden alárendeltséget, minden hatalmat, holott *bizonyos* tekintély nélkül lehetetlen „akármelyik ilyen bonyolult technikai üzemek működése, amely gépek alkalmazásán és sok személy tervszerű együttműködésén alapul.” Helyeslően *idézi* Engels azon

gondolatait, hogy a jövő társadalmában a tekintélynek csakis azok között a határok között van helye, amelyeket a termelési feltételek elkerülhetetlenül megszabnak, hogy a tekintély és autonómia viszonylagos fogalmak, amelyek alkalmazási területe a társadalmi fejlődés különböző szakaszaiban változik.

Kautsky szerint olyan üzemek, mint pl. a vasutak nem lehetnek meg bürokratikus szervezet nélkül. Lenin ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy „A vasutak semmiben a világon nem különböznek az állítólag nélkülözhetetlen „bürokratikus” szervezet szempontjából bármely egyéb, gépekkel dolgozó nagyipari üzemtől, bármely gyártól vagy áruháztól, vagy nagykapitalista mezőgazdasági üzemtől. Minden ilyen üzemben a technika kétségtelenül megköveteli a legszigorúbb fegyelmet, a legnagyobb pontosságot az egyes munkásnak kiadott munkarész végrehajtásában, mert különben megáll az egész üzem, zavar áll be a gépezet működésében, elromlik a munkatermék.”

A munka technikai-szervezeti formáját tekintve Lenin nem látott különbséget a kapitalista és szocialista nagyüzemek között: „Ha megdöntöttük a kapitalistákat . . . szétzúzzuk a mai állam bürokrata gépezetét – előttünk áll az „élősdítő” megszabadított, tökéletes technikával felszerelt gépezet, amelyet maguk az egyesült munkások egészen jól működésbe tudnak hozni úgy, hogy technikusokat, felügyelőket és könyvelőket alkalmaznak . . . Szervezzük meg mi magunk, munkások, a nagyüzemet, kiindulva abból, amit a kapitalizmus már megteremtett, támaszkodjunk saját munkás tapasztalatainkra és szervezzük meg a felfegyverzett munkások államhatalma által támogatott legszigorúbb vasfegyelmet, tegyük az államhivatalnokokat megbízásaink egyszerű végrehajtóivá, felelős, mindenkor leváltható és szerény vezetésű „felügyelőkke és könyvelőkke” (természetesen a minden rendű és rangú műszaki személyezettel együtt – ez a *mi* proletár feladatunk, ezzel lehet és kell *megkezdeni* a proletárforradalom végrehajtását.” „Az egész népgazdaságot át kell szerveznünk a posta mintájára, mégpedig úgy, hogy a technikusok, felügyelők, könyvelők és általában az *összes* hivatalos személyek a „munkásmunkabérnél” magasabb fizetést ne kapjanak és a felfegyverzett proletariátus ellenőrzése és vezetése alatt álljanak – ez a *mi* legközelebbi célunk. Ilyen az állam, ilyen az államnak az a gazdasági alapja, amelyre nekünk szükségünk van.”

A vállalatirányítási forma szempontjából szükségünk volt a hosszadalmas idézésre, mivel ez a szövegrész jól kiegészíti azt, amelyben Kautsky-val vitázik Lenin. Itt kiderül, hogy az a bizonyos „parlamentféle” amely ellenőrzi a „bürokratikus apparátust”, nem rendelkezik azzal a jogosítvánnyal, hogy „technikusokat, felügyelőket és könyvelőket” alkalmazzon, tehát azzal, hogy megbízza, felhatalmazza a nagyüzem vezetését. Ezzel a jogkörrel ugyanis – a fenti idézet értelmében a „felfegyverzett proletariátus” azaz Lenin fogalomhasználatában *a szovjetek* rendelkeznek, mint ahogyan ezek ellenőrzik az igazgatási apparátust is. Igaz, ez a szövegrész nem zárja ki, hogy esetleg mégis a választott munkátestületek nevezik ki, bízzák meg pl. a nagyüzem, a vállalat, a tröszt vezetőjét, s az állami szervek (a szovjetek) csak *általános ellenőrzést és felügyeletet* gyakorolnak, a tekintélyen alapuló nagyüzem vezetése, sőt parlamentje felett. Mindenesetre az értelmezés nem lehet kizárólagos az *Állam és forradalom* teljes tartalma alapján sem. (Annál kevésbé, mivel az előbbi szövegrészben a „legközelebbi feladatok” megjelöléséről van szó.)

A *Tíz tétel a szovjethatalomról* c. írás gazdasági téren előírja: „a termelés szocialista megszervezése az egész államban: a *munkásszervezetek* (szakszervezetek, üzemi bizottságok stb.) igazgatnak az egyedül *szuverén* szovjethatalom általános vezetésével.”

Ehhez a tézisszerű kifejtéshez néhány észrevétel szükséges: a) az első az, hogy itt a szocialista gazdaság megszervezéséről van szó, nem úgy, mint pl. A fenyegető katasztrófa és hogyan harcoljunk ellene c. cikkében; b) a munkásszervezetek között nem tesz említést Lenin a munkás- és katonaküldöttek szovjetjeiről, holott más helyeken ezeket is munkásszervezeteknek tartja; c) rendkívül fontos a termelés *igazgatásának* és *általános* vezetésének a megkülönböztetése, még ha a distinkció nem is kerül részletes kifejtésre (fontos, mert a kérdés a későbbiekben gyakran felvetődik az egyszemélyi vezetés és a testületi irányítás kérdései kapcsán); d) a szovjethatalom ebben a szövegrészben az egyedüli, amelyik szuverenitással rendelkezik, ami azt jelenti, hogy a zárójelben említett többi munkásszervezet fölötti általános irányítást is a szovjetek végzik; e) végül az utolsó észrevétel az, hogy a termelés munkásszervezetek (szakszervezetek, üzemi bizottságok stb.) általi igazgatása és a szovjethatalom általános vezetése kifejezés egy megszorítást tartalmaz: nem egyedi vagy különös, hanem általános vezetésről van szó. Tehát az előbbiek is léteznek majd.

A legmagasabb állami tisztviselők fizetésének csökkentéséről közönséges munkás-munkabérre — amelyet a Párizsi Kommün alkalmazott — ugyancsak viták voltak a századforduló körül. E. Bernstein ezt a naiv és primitív demokrácia követelésének tartja. Lenin ezzel kapcsolatban írja: „Hasonlóan az összes opportunistákhoz, így a mostani kautskystákhoz is, egyáltalán nem értette meg, hogy először is, a kapitalizmusból a szocializmusba való átmenet *lehetetlen* anélkül, hogy bizonyos fokig „vissza” ne térnénk a „primitív” demokratizmushoz (hiszen máskülönben hogyan lehetne áttérni arra, hogy az állami funkciókat a lakosság többsége, sőt kivétel nélkül az egész lakosság gyakorolja?), másodsor pedig, hogy a kapitalizmus és a kapitalista kultúra fölé épített „primitív demokratizmus” nem azonos az ősidők vagy a kapitalizmus előtti idők primitív demokratizmusával. A kapitalista kultúra *megteremtette* a nagyüzemeket, a gyárat, a vasutakat, a postát, a telefont stb., *ezen az alapon* a régi „államhatalom” funkcióinak többsége annyira leegyszerűsödött és a nyilvántartás, bejegyzés, ellenőrzés olyan egyszerű műveleteire redukálható, hogy ezeket a funkciókat minden írni-olvasni tudó ember elvégezheti, hogy ezeket a funkciókat feltétlenül el lehet végezni közönséges „munkás-munkabérért”, és hogy ezektől a funkcióktól teljesen el lehet (és el is kell) venni a kiváltságos, a „főnökösködési” jellegnek még az árnyékát is. „A kapitalizmus leegyszerűsíti az „állami” igazgatás funkcióit, lehetővé teszi a „főnökösködés” kiküszöbölését és az egész államigazgatás lecsökkentését a proletariátus (mint uralkodó osztály) olyan szervezetére, amely az egész társadalom nevében alkalmaz „munkásokat, felügyelőket és könyvelőket.”

Felvetődik a kérdés, hogy nincs-e igaza Bernsteinnek, amikor a naiv demokrácia vádjával illeti a bolsevikokat s így Lenint is. A választ csak úgy adhatjuk meg, ha kinyomozzuk azokat a támpontokat, amelyeket Lenin szem előtt tartott az ismert megfogalmazások kialakításában. Ha ezeket a támpontokat vesszük, akkor nincs igaza Bernsteinnek vagy a kautskystáknak, mivel egy gazdasági naturalizmusra épülő feltételrendszerrel számolva — beleértve a különböző demokratikus mechanizmusokat is —, a nyilvántartás és ellenőrzés, valamint az azokban való lakossági részvétel dolga valóban sokkal egyszerűbbnek tűnik — elméletileg.

Másfelől Lenin számos megfogalmazása arról tanúskodik, hogy az igazgatásban való részvételt nem úgy képzelte el, hogy minden segédmunkás és szakácsnő azonnal részt tud

majd venni a termelés és elosztás nyilvántartásában. „Nem vagyunk utópisták. Nem „álmodozunk” arról, hogy miképp lehetne *egyszerre* minden igazgatás, minden alárendeltség nélkül meglenni; ezeknek az anarchista álmódosításoknak, amelyek a proletárdiktatúra feladatainak meg nem értésén alapulnak, semmi közük sincs a marxizmushoz és valójában csupán azt a célt szolgálják, hogy elodázzák a szocialista forradalmat addig, amíg az emberek mások nem lesznek. Nem, mi a szocialista forradalmat olyan emberekkel akarjuk, amilyenek ma vannak, akik alárendeltség és ellenőrzés, „felügyelők és könyvelők” nélkül nem tudnak meglenni.”

Egy további probléma, amelyre az *Állam és forradalom* alapján ugyancsak nem adható válasz: amennyiben a szovjetek adják a megbízást a szakigazgatás vezetőinek, ezek a helyi szovjetek vagy a felsőbb szovjet szervek. Ami a továbbiakban még egyértelmű az idézett munkában, az a vállalati, nagyüzemi *tulajdon* kérdése.

Lenin helyeslőleg idézi Engelsnek „A lakáskérdéshez” c. művéből az összes munkaeszközök tényleges birtokbavételének lényegét. Engels megjegyzi, hogy ez a birtokbavétel „szöges ellentéte a proudhoni megváltásnak. Az utóbbinál az *egyes munkás* lesz a tulajdonosa a lakásnak, a parasztbirtoknak, a munkaeszközöknek; az előbbinél a dolgozó nép közös tulajdonosa marad a háznak, gyáraknak és munkaeszközöknek, s ezek használatát, legalábbis egy átmeneti időben, aligha fogja a költségek megtérítése nélkül egyeseknek vagy társaságoknak átengedni . . . Ha tehát az összes munkaeszközöket a dolgozó nép tényleges birtokába veszi, ez semmiképpen sem zárja ki a bérleti viszony fenntartását.”

A bérleti viszonyra való utalás vállalati, nagyüzemi vonatkozásban azt jelenti, hogy azok nem rendelkeznek szabadon az erőforrásokkal, vagyis a vállalatirányítás „keze kötve van” a tulajdon társadalmi jellege által. Lehetséges, hogy ez megköveteli azt, hogy a vállalatvezetés a népképviselői szervektől kapja a megbízást? A kérdésre egyenlőre nem tudunk válaszolni!

A testületi irányítás és az egyszemélyi vezetés problémái Október után

Az *ipari munkásellenőrzéssel* ténylegesen kialakult a gazdasági szervezetek önállósága, azonban ezeket a szervezeteket nem fogják még át a központi gazdaságirányítási intézmények. A demokratikus centralizmus szervezési elvének a követelése ebben az időszakban inkább a *centralizmus, és az egyszemélyi vezetés, mint a demokratizmus igényét, szükségességét jelentette* – nemcsak népgazdasági, hanem vállalati szinten is. Ez az az időszak, amikor a szervezés került Szovjet-Oroszország társadalmi feladatainak középpontjába, mivel „Jelenleg mind a szovjetintézmények, mind az Oroszország határain belül működő gazdasági egységek szervezettsége rendkívül alacsony fokon áll. Azt lehet mondani, hogy legtöbbjükben igen nagy a zűrzavar.” Nos, ez a zűrzavar – a gazdasági szervezetekben, pontosabban szólva a nagyüzemekben, vállalatokban, gyárakban – főleg abból adódott, hogy a helyi társadalmasítással és valamiféle *munkásigazgatás* bevezetésével oly módon, hogy a vállalati igazgatási apparátust sok helyen „elzavarták” azzal a jelszóval, hogy tagjai – polgári szakemberek, uralkodóvá vált a testületi igazgatás és felbomlott az egyszemélyi felelős vezetés rendje, az elengedhetetlen alá-fölérendeltségi viszonyok elve. Az önálló gazdasági egységekben emiatt meglehetősen anarchisztikus volt a helyzet. „Ezekben a szervezetekben, persze túlsúlyban van, hogy úgy mondjam a

vitatkozás vagy gyűlésezés a gyakorlati munkához képest.” Lenin ezt ti. a véget nem érő vitákat és gyűlésezéseket — „a társadalmi építésre még teljesen felkészületlen tömegek” szükségszerű átmenetének tekinti. Ugyanez jellemző a népgazdaság társadalmi vezetésére: ez nem leíphetett ki országos méretekben „az előkészítést jelentő előzetes viták szakaszából, a megvitatás szakaszából, a tisztázás szakaszából.”

Lenin *A szovjethatalom során levő feladatai* c. cikk fogalmazványa diktálásának időszakát látja egy olyan fordulópontnak, amikor ezt az átmenetet új körülmények jellemzik: „Most éppen elérkeztünk ahhoz a fordulóponthoz, amikor anélkül, hogy abbahagynánk a tömegek előkészítését a társadalom minden ügyének állami és gazdasági irányításában való részvételére, anélkül, hogy a legkisebb mértékben is gátolnánk őket az új feladatok legaprólékosabb megvitatásában (ellenkezőleg, mindenképpen segítve őket abban, hogy önállóan megtalálják a helyes megoldásokat), egyszersmind meg kell kezdenünk a demokratikus funkciók két kategóriájának szigorú különválasztását: egyfelől engedjünk teret a vitáknak, a gyűléseknek, másfelől pedig vezessük be a legszigorúbb felelősséget a végrehajtó funkciók teljesítéséért és azoknak az előírásoknak és rendelkezéseknek feltételenül buzgó, fegyelmezett, önkéntes végrehajtásáért, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a gazdasági mechanizmus valóban úgy dolgozzék, mint az óramű.”

A munkásellenőrzés, mint a nacionalizáláshoz vezető út több vonatkozásban nem kedvezett a demokratikus funkciók két kategóriájának a különválasztásához, pontosabban szólva „az egyszemélyi rendelkezési hatalom”-nak a végrehajtásában való alkalmazásához. Az egyik tényező ebben a tudatos és spontán anarchizmusra való „hajlam” — az akkori viszonyok között; a másik a „félelem” az igazgatási apparátus szakembereitől, akik korábban a tőkés kizsákmányolók voltak, valamint az az elméletileg és gyakorlatilag meglevő tisztázatlanság, hogy milyen módon választható szét a demokratikus funkciók két kategóriája, azaz *a testületi vezetés és az egyszemélyi rendelkezési hatalom*, és ezek hogyan egyeztethetők össze.

Elégé elterjedt volt az a vélemény, hogy ilyen összeegyeztetésről szó sem lehet, s ebben a vélekedésben osztoztak mind az anarchizmus, mint a szélsőséges centralizmus hívei. „Mi sem hibásabb ennél a véleménynél — írja Lenin. A szervezés demokratikus elve . . . , hogy a tömegek tevékenyen részt vegyenek nemcsak az általános szabályok, rendeletek és törvények megvitatásában, nemcsak ezek végrehajtásának ellenőrzésében, hanem közvetlenül végrehajtásukban is . . . De ebből egyáltalán nem következik, hogy megengedhető akár a legkisebb zűrzavar vagy legkisebb rendetlenség abban a tekintetben, ki felelős az egyes esetekben bizonyos végrehajtási funkciókért, bizonyos rendelkezések végrehajtásáért, a közös munka bizonyos folyamatának irányításáért egy bizonyos megszabott időn belül. A tömegnek legyen joga felelős vezetőket választani magának. A tömegnek legyen joga leváltani őket, a tömegeknek legyen joga ismerni és ellenőrizni működésük legkisebb tényeit is . . . De ez korántsem azt jelenti, hogy a kollektív munka folyamata megmaradhatna meghatározott vezetés nélkül, a vezető felelősségének pontos megállapítása nélkül, a vezető akarategységével létrehozott legszigorúbb rend nélkül . . . A jelen pillanatban a feladat kerül napirendre, hogy a legszigorúbban különválasszuk a vitatkozást és a gyűlésezést a vezető minden rendelkezésének ellentmondás nélküli végrehajtásától.” (Kiemelés: H. I.) Ehhez a szövegrészhez csak annyit szeretnénk hozzátenni, hogy az itt kifejtett elvek összhangban állanak az *Állam és forradalomnak* a tekintélyre, az alárendeltség szükségességére vonatkozó gondolataival. Az viszont még itt sem derül ki,

hogyan az egyszemélyi rendelkezési hatalommal melyik szervezet ruházza fel a végrehajtókat, hogy melyik és milyen tömegnek legyen joga felelős vezetőket választani magának? A végrehajtó hatalommal felruházó ugyanis lehet a helyi szovjet, de lehet az üzemi bizottság, az üzemi szakszervezet vagy felsőbb szovjet, ill. gazdaságirányítási szerv is. De talán a további szövegrészek pontosabban fogalmazzanak!

„A tömegek most már kezükbe vehetik az egész hatalmat – ezt a szovjetek biztosítják – és megszilárdíthatják ezt a hatalmat. De ahhoz, hogy ennek ne a hatásköri zűrzavar és az a felelőtlenség legyen a következménye, amelytől jelenleg hihetetlenül sokat szenvedünk, ehhez az szükséges, hogy minden végrehajtó funkció esetében pontosan tudjuk, hogy konkrétan kik azok a személyek, akik miután megválasztották őket a felelős vezetői tisztségekbe, felelősek az egész gazdasági organizmus működéséért. Ehhez az szükséges, hogy minél gyakrabban, a legcsekélyebb lehetőség esetén is, választott felelős személyeket rendeljenek ki, akik az egész gazdasági organizmus *fölött* egyszemélyi felelősséggel rendelkeznek.”

Nos, ezek a fejtegetések arra utalnak, hogy a vezetők „választása”, a „választott felelős személyek kirendelése” inkább a szovjetek, mintsem a vállalat hatáskörébe tartozik.

A későbbi – esetleges – félreértések elkerülése érdekében meg kell jegyezni, hogy „*A szovjethatalom soron levő feladatai*” c. cikk fogalmazványa azt sem zárja ki, hogy a felelős vezetőket a vállalatok, nagyüzemek munkásszervezetei, akár a szakszervezetek válasszák, esetleg kinevezzék.

Ha az *Állam és forradalom* c. munkát tartjuk szem előtt, akkor arra az álláspontra kell helyezkednünk, hogy az a bizonyos „valami parlamentféle” adja a megbízatást a vezetőknek, míg a szovjetek „csupán” általános irányítást gyakorolnak. A jelzett cikk fogalmazványában is szerepel a *vezetők választása*, de az már nem derül ki, hogy itt a gazdasági organizmusokban, vagy a szovjetekben választanak. Ezekre a kérdőjelekre kielégítő választ csak a későbbi írások – különösen a Pártprogram – adhatnak.

Az eredeti tervben – pontosabban fogalmazva – az *Állam és forradalomban* a munkásrészvétel két fejlődési fokozatát különbözteti meg Lenin: a termelés és igazgatás *munkásellenőrzésének* és a termelés „*munkásszabályozásának*” fokozatait, amely a nacionalizálással kezdődik. A termelés munkásszabályozása Lenin számára a testületi irányítás és az egyszemélyi vezetés kombinációjaként létezett, az eredeti tervben.

Ez a gyakorlatban valami olyasmit eredményezett volna, mint az önigazgatás, ahol is a munkástanácsok az egyszemélyi felelős vezetés elvével párosulnak, ami azt jelenti, hogy alapvetően a képviselői demokratizmust alkalmazzák, de nem a felügyeleti szervek által kinevezett vállalati felső vezetés mellett, hanem fordítva: az egyszemélyi felelős vezetés megbízása a képviselő testületeken keresztül történik.

Tekintettel azonban azokra a körülményekre, amelyek a ténylegesen kialakult munkásszabályozás intézményét jellemezték, Leninben már felmerül a gyanú, hogy a munkásellenőrzés és a munkásszabályozás fokozatai közé be kell iktatni egy átmeneti fokozatot is. Ennek a gyanúnak a következtében nem olyan határozott az álláspontja abban a kérdésben – a jelzett cikk fogalmazványában –, hogy az egyszemélyi vezetés honnan kapja a megbízatást.

A termelés munkásszabályozása, amennyiben az egy demokratikus gazdasági centralizmuson és az egyszemélyi vezetés, valamint testületi irányítás kombinációján nyugszik,

elméletileg alkalmas részvételi intézmények együttese. (A gyakorlat Jugoszláviában igazolta az elméletet.) Természetesen lehetővé kell tennie – a vállalati önállóság biztosítása mellett – a népgazdasági integrációt is. Ellenkező esetben az eredmény – anarchoszindikalizmus vagy azt elhárítandó: szélsőséges gazdasági centralizmus. Kérdés, hogy az elsőként tárgyalt két gazdasági intézményi dimenzió mennyiben felelt meg a termelés munkásszabályozása intézményeinek? (A különös kérdés tárgyát képezi, hogy az oroszországi körülmények mennyiben tették lehetővé a termelés munkásszabályozását?)

A válasz röviden az, hogy a már tárgyalt integrációs elvek és a termelés munkásszabályozásának elvei konzisztensek voltak. Nem mondható el ugyanez az értékelélszámolási dimenzióról. Véleményünk szerint az a gazdasági naturalizmus, amelyet a második dimenzióban találunk, gyakorlatilag nem teszi lehetővé a termelés munkásszabályozásának bevezetését, tekintettel a valamennyire is objektív mérési intézmények hiányára. Ezek nélkül ugyanis a döntések jelentősebb hányada szükségképpen kikerül a gazdasági szervezetekből s ez együttjár az erősebb részvételi lehetőségek igen nagyfokú korlátozásával.

Végül is kezdetben miért tartotta lehetségesnek Lenin azt, hogy a termelés munkásellenőrzéséről közvetlenül át lehet térni majd a termelés munkásszabályozására, anélkül, hogy a kettő közé beiktatnák a szakszervezeteken keresztül való részvétel különböző fokozatait? A kérdésre vonatkozóan Leninnél nem találunk direkt utalásokat, s így közvetett úton kell válaszolnunk rá. Nos úgy véljük, hogy ha a kapitalizmus valóban oly mértékben leegyszerűsítette a termelés és a termékelosztás nyilvántartását, számbavételét és ellenőrzését, ahogyan azt Lenin gondolta, akkor a termelés és elosztás munkásszabályozására valóban könnyű lehet az áttérés. A másik dolog, amely ebben az álláspontban szerepet játszott az, hogy Lenin feltétlenül a munkakommunák önállóságának álláspontján volt. Ez az önállóság pedig – többek között – csak a termelés munkásszabályozására való áttéréssel volt biztosítható. Amikor azonban Október után néhány hónappal igen komoly jelentőséget tulajdonít az államkapitalizmusnak a gazdaság megszervezésében, már látja, hogy – tisztán elméletileg – sem lehet áttérni a termelés munkásszabályozására – nem is beszélve a gyakorlatilag kialakult feltételekre. És ezek után építi be a szakszervezeteken keresztül való részvételt a termelésbe és a termékek elosztásába.

Mivel helyettesíthette az eredeti tervben Lenin a korábbi társadalom gazdasági intézményeit a három tárgyalt dimenzióban? Az első a népgazdaság integrációja a demokratikus centralizmus alapján. A második a naturális számbavétel, a harmadik a termelés munkásszabályozása, kombinálva az egyszemélyi vezetés elvét a testületi irányítás elvével. Ez a három intézmény kölcsönösen teljesítette volna a másik kettő funkcióit. Így pl. a demokratikus centralizmus intézménye közreműködött volna a mindent felölelő nyilvántartásban és ellenőrzésben, de az egyszemélyi vezetés megbízásában is a termelés munkásszabályozását jellemző testületi irányítás útján. Más oldalról nézve az elképzelést: az egyszemélyi és testületi vezetés kombinációja biztosította volna a népgazdasági integrációt éppúgy, mint a naturális jellegű számbavétel a termelés és termékelosztásban stb.

Megállapítható, hogy az eredeti gazdasági intézményi terv egyrészt igen „lazán” nyert megfogalmazást, amelynek fő forrása gazdaság és politika viszonyának az a tételzése, amely szerint az új társadalomban nem válnak külön a gazdasági és a politikai funkciók, illetve pontosabban fogalmazva az az elképzelés, hogy a gazdasági automatizmusok szerepét politikai automatizmusok veszik át.

Az is megállapítható, hogy bár az eredeti terv elvont, elméletileg bensőleg konzisztens volt, az adott történeti feltételek közepette mégis inkonzisztenciával bírt. Az első és a harmadik dimenzió intézményeit nem lehetett érvényesíteni az adott *konkrét körülmények* miatt, míg a második – vagyis az értékelési dimenzió – elméletileg és gyakorlatilag sem felelt meg a másik kettőnek, annak gazdasági naturalizmusa miatt.

A módosított terv

Az eredeti intézményi koncepció és az új gazdasági politika között találjuk a *módosított tervet*. Amíg az eredeti tervben inkább az első és a második gazdasági intézményi dimenzió vonatkozásában találunk gazdagabb anyagot, addig a módosított tervben a harmadik dimenzió kap nagyobb szerepet. Ehhez azonban hozzá kell tenni, hogy a módosított tervben a harmadik gazdasági intézményi dimenzió kapcsán kifejtett gondolati anyag egyben indirekt módon tartalmazza az első dimenzióra kialakított álláspontot is. Másképpen fogalmazva: a második dimenzió viszonylag ritkán szerepel a beszédekben és írásokban, hasonlóan az elsőhöz, ugyanakkor a harmadik intézményi dimenzió úgyszólván valamennyi gondolata egyben érinti az első intézményi dimenziót is. Így érthető, ha ebben a fejezetben túlnyomórészt a harmadik gazdasági intézményi dimenzió lenini koncepciójának szenteljük a figyelmet.

Amíg az eredeti terv 1918 márciusáig lényegileg nem változott, addig a módosított terv bizonyos fejlődési etapokon ment keresztül. Az első etap az intervencióig illetőleg a hadikommunizmusig tart. A második – a hadikommunizmus időszaka, a harmadik pedig az intervenció és a NEP közötti időszakra tehető. Ennek következtében az egyes intézményi dimenziókat e szakaszolás alapján tekintjük át. Mindez nem jelenti azt, hogy a módosított gazdasági intézményi terv a három fejlődési szakaszban alapjait tekintve változott volna. Csupán arról van szó, hogy egyes tendenciái a különböző periódusokban, etapokban erősödtek illetőleg gyengültek.

Hallatlanul gyorsan, mintegy három-négy hét alatt jelentősen módosul az eredeti terv első és második dimenziójának intézményi felfogása s ezzel kapcsolatban felvetődik a kérdés, hogy mi okozta ezt a gyors koncepcióváltozást, ami abban jutott kifejezésre, hogy a népgazdaság integrációs elve alapvetően a legszigorúbb centralizmus lett és a vállalatok vezetőit felsőbb szervek nevezték ki, hatalmazták fel „diktátori” funkcióval. Ez az intézmény a termelés munkásszabályozásának intézményét az állami szervek által kinevezett egyszemélyi vezetés intézményével váltotta fel.

A gyors koncepcióváltozást alapvetően nem az elméleti megfontolások diktálták, hanem a gyakorlati események, amelyek az eredeti terv ellen hatottak. Magyarán szólva: a gyakorlatban az az elv, hogy „minden egyes gyár önálló munkaszervezettel rendelkező kommuna”, és a termelés munkásszabályozásának elve anarchizmushoz vezetett. Vagyis nem sikerült megteremtteni a népgazdaság integrációját. Ellenkezőleg, meglehetősen erős dezintegráció alakult ki. Ehhez hozzájárult még a fiatal szovjetállam nemzetközi és belső helyzete is. Nemzetközileg az intervenció veszélye, hazailag pedig a bomlás, a zűrzavar, az anarchizmusra való hajlam.

Mindezek következtében a gazdaságszervezés demokratikus centralista elve és a termelés munkásszabályozásának intézménye valójában nem tette lehetővé az egységes népgazdasági irányítást egy egységes terv szerint. A gyakorlatban a demokratizmus anar-

chiához és gazdasági partikularizmushoz vezetett. Ezért változtat Lenin *A szovjethatalom soron levő feladatai c. cikk végleges fogalmazványában* az intézményrendszer területén. Ezt a váltást siettetette az intervenció is.

Nagyon sok elméletörténész a módosított tervből azt a következtetést vonja le, hogy V. I. Lenin a szigorú centralizálással és a diktátori hatalommal felruházott egy-
személyi vezetés intézményének felvételével elméletileg is feladta a népgazdaság integrá-
ciójának demokratikus centralista elvét és a vállalatirányításban a „valami parlament féle”
intézmény szerepét a részvételben. Ennek a feltételezésnek ellentmond, hogy Lenin „*a szakszervezeti vita*”, „*a pártválság*” idején sem változtatja véleményét a pártprogramban
kifejtettekhez képest. A pártprogram – amelyet Lenin dolgozott ki, s amelyet a kong-
resszus úgyszólván egy az egyben átvett – az első és második intézményi dimenzióban
fenntartja az eredeti terv felfogását, tehát a kommunális önállóságot, valamint azt, hogy a
népgazdaság teljes egészének igazgatását a szakszervezetek veszik a kezükbe oly módon,
hogy fokozatosan átalakulnak munkásszervezetekké.

Mindebből az következik, hogy Lenin az eredeti tervet nem elméleti, hanem
gyakorlati megfontolások miatt módosítja, tekintettel Szovjet-Oroszország belső és nem-
zetközi viszonyaira. Hosszabb távon továbbra is érvényesnek tekinti az eredeti tervet
mind a három dimenzióban. A módosítás tehát csupán taktikai és nem stratégiai jellegű.
És ez a megállapítás azért nagyon fontos, mivel a marxista szakirodalomban a taktikai
változásokat igen gyakran stratégiai módosításokként értékelik.

Most – a módosított terv kapcsán szeretnénk igazolni, hogy valójában nem a
stratégia változott meg, hanem a taktika. Arról van szó, hogy Lenin felismerte, miszerint
az akkori oroszországi viszonyok és a nemzetközi helyzet nem teszi lehetővé a népgazda-
ság olyan integrációját, amelyet az eredeti tervben feltételezett. Ez érvényes a termelés
munkásszabályozásának eredeti programjára is.

Az eredeti lenini terv módosítására – a NEP-ig a következő faktorok hatottak
elsődlegesen:

- a) Oroszország *általános* gazdasági, kulturális, politikai fejlettségi szintje
- b) A háború utáni gazdasági bomlás
- c) Az intervenció és a polgárháború következményei Oroszország *általános fejlett-
ségi állapota* és a háború utáni gazdasági bomlás közepette
- d) Az első szocialista állam nemzetközi helyzete – az egyedüllét
- e) A szocialista gazdaság- és társadalomberendezés elméleti tervének kidolgozott-
sága, belső problémái.

Ez bizonyos mértékig rangsort is jelent az öt faktor között, ezt azonban nem lehet
egzaktan bizonyítani, sőt az is bizonyos, hogy az itt megjelölt alaptényezők más-más
időszakban eltérő erősséggel alakították a gazdaság- és társadalomberendezés gyakorlatát.

Ezek a faktorok külön-külön további dimenziókra bonthatók. Hogy melyik faktor
és mikor, tehát melyik fejlődési fázisban milyen szerepet játszott, annak feltárása olyan
nagyságrendű kutatómunkát igényelne, amelyre ez a tanulmány nem vállalkozhat. Az
viszont kétségtelen, hogy a lenini elmélet fejlődésében valamennyi faktor együttesen
hatott. A korral és Leninnel foglalkozó írások általában az első három-négy faktor hatását
elemzik részletesebben, és kevésbé vizsgálják az elméleti előfeltevéseket, amelyek pedig
néhány vonatkozásban *primer* szerepet játszottak a gazdaság és vállalat intézményi
berendezésében, illetőleg a munkásrészvétel tényleges alakulásában.

1. A népgazdasági integráció és a vállalatok társadalmi-gazdasági helyzete a módosított tervben

A szovjethatalom soron levő feladatai c. cikk végleges fogalmazványából már ki-marad ez a szövegrész: „Feladatunk most az, hogy éppen a demokratikus centralizmust teremtsük meg gazdasági téren, biztosítsuk a tökéletes összhangot és egységet olyan gazdasági üzemek működésében, mint a vasút, a posta, távíró és a többi közlekedési eszköz stb. – ugyanakkor pedig a valóban demokratikus értelemben vett centralizmus feltételezi a teljes és akadálytalan fejlődésnek a történelem által első ízben megteremtett lehetőségét nemcsak a helyi sajátosságok, hanem a helyi kezdeményezés, a helyi újjító szellem számára is, a közös cél felé való haladás útjainak, módjainak és eszközeinek sokféleségét. Ezért a verseny megszervezésének feladata kettős: úgy, ahogy fentebb vázoltam, másrészt lehetővé teszi, hogy megtaláljuk a leghelyesebb utat Oroszország gazdasági rendjének újjászervezéséhez.” A végleges fogalmazvány egyáltalán nem beszél demokratikus centralizmusról, ehelyett a legszigorúbb centralizmus formájában tételezi a népgazdaság integrációját s következésképpen minimalizálja a gazdasági egységek viszonylagos önállóságát is. Persze meg kell jegyezni, hogy a módosított terv elején a legszigorúbb centralizmus még nem jelentett mást, mint a gazdasági anarchizmussal való szembenállást. Azt is mondhatnánk, hogy itt a gazdasági demokratizmus „jelszavának” az elhagyása tulajdonképpen nem jelentette a demokratikus centralizmus szervezési elvének a feladását, csak a kialakult helyzetben taktikailag szükségessé vált a „demokratikus” jelző elhagyása, mert ennek jelszava alatt olyan mértékben önállóan működtek az egyes gazdasági egységek, ami majdnem a teljes anarchizmushoz vezetett.

A polgárháború és az intervenció fokozta azt az anarchizmust, amely a forradalom után közvetlenül fellépett, holott a veszélyes intervenció és polgárháború méginkább igényelte a centralista gazdaságpolitikát – hasonlóan a tőkés országok államkapitalizmusához. Ekkor – tehát a hadikommunizmus időszakában – következik be a legszigorúbb, a legszélsőségesebb gazdasági és politikai centralizmus a népgazdaság integrációjában. És Lenin ennek feltétlen híve volt. Anélkül azonban, hogy feladta volna az eredeti terv gazdasági demokratikus centralizmusát. Ezt a pártprogram megfelelő fejezeteivel szeretnénk igazolni, amelyet 1919 március 23-án fogadott el az OK(b)P VIII. kongresszusa.

A pártprogram a társadalmi tulajdon, a tervszerűség képletét összekapcsolja azzal a képlettel, hogy „választási egységgé és az állam alapsejtjévé nem a területi beosztásnak megfelelő kerület, hanem a termelési egység (az üzem, a gyár) lesz.” Ez azt jelenti, hogy a termelési egységek felől épülnek ki a centrális gazdaságirányítási szervek – a program szerint. A programban nagy hangsúlyt kap az időközben – szükségképpen feléledt bürokratizmus is. (Tegyük ehhez hozzá, hogy a programot megelőző vitában gyakran azonosították a centralizmust a bürokratizmussal, de nemcsak erről a hibás azonosításról volt szó, hanem a tényleges és felesleges bürokratizmusról, vagy szükségtelen centralizmusról is.) Éppen ezért a program politikai részében olyan intézkedéseket helyeznek kilátásba, „amelyek további lépést jelentenek a Párizsi Kommun által megkezdett úton”. (Az igazgatási funkciók leegyszerűsítése; a dolgozók kulturális színvonalának emelése.) Meg kell jegyezni, hogy a VIII. kongresszus által elfogadott programban még nem szerepelnek a bürokratizmus gazdasági gyökerei: ekkor még csak az igazgatási funkciók bonyolultsága és a dolgozó tömegek alacsony kulturális színvonala jelenik meg alapként.

A gazdasági rész szerint rövidebb távon – tekintettel az országban tapasztalható rendkívül súlyos gazdasági bomlásra – arra kell figyelmet fordítani – olvashatjuk a programban –, hogy az ország egész gazdasági tevékenységét egyetlen állami terv szerint maximálisan egyesítsék és a termelést a lehető legnagyobb mértékben centralizálják egyes iparáganként és iparági csoportonként s az egész termelést a legcélszerűbb termelési egységekben összpontosítsák.

A programban a népgazdaság megszervezése terén nem szerepel verbálisan a demokratikus gazdasági centralizmus elve. Ugyanakkor a centralizmus egyidejű igenlése és a bürokratizmus elleni harc kihangsúlyozása, továbbá a Párizsi Kommünre való hivatkozás azt tanúsítják, hogy Lenin a program kidolgozása és vitája során a demokratikus gazdasági centralizmus álláspontját képviselte a népgazdasági integráció intézményi dimenziójában. (Ezt a feltételezést a későbbiekben még más intézményi dimenziók vizsgálata során is szeretnék alátámasztani.) Már most meg kell azonban jegyezni, hogy mivel a bürokratizmus gazdasági gyökereinek a reális elemzése elmaradt, a pártprogram és a módosított terv – elméletileg és a szándék ellenére – szükségképpen szélsőséges centralizmust, fölösleges bürokratizmust tartalmaz. Gyakorlatilag és rövid távon valóban erre volt szükség, nemcsak amiatt, hogy az imperialista háború gazdasági zűrzavarhoz vezetett, hanem amiatt is, mivel közben megkezdődött az intervenció és polgárháború. Ilyen körülmények között nem lehetett felismerni a gazdasági bürokratizmus gyökereit ebben az időszakban. Ehhez még tegyük hozzá, hogy számos elméleti előfeltételezés közvetve – pl. az *Állam és forradalomban*, de egyéb jelentősebb elméleti munkákban is – a gazdasági anarchizmust segítette érvényre jutni. Ez jól kifejeződött az első szakszervezeti vitában a baloldaliság megjelenésével. A „baloldaliak” ebben a vitában látszólag a gazdasági demokratikus centralizmust képviselték. Valójában azonban a gazdasági anarchizmust. Ott is bürokratizmust láttak, ahol csak a szükséges centralizmusról volt szó. A gyakorlatilag szükséges szélsőségesen centralisztikus gazdasági integrációval szemben érzéketlenek maradtak – a politikai forradalom gyors és sikeres eredményei bűvöletében.

Az intervenció és a polgárháború a legszigorúbb centralizmus helyett létrehozta a hadikommunizmus gazdasági integrációját, oly módon, hogy mindent az ún. „glavkok” alá rendelték.* Valójában a hadikommunizmus gazdasági integrációs rendszere a háborús és polgárháborús időszakban elkerülhetetlen *katonai gazdasági bürokratizmust* eredményezett, vagyis a gazdaság termelőegységei is katonai diktatorikus felügyelet alatt működtek. Ez polgári viszonyok között és gazdaságilag kedvezőbb feltételek mellett is elkerülhetetlenül éles formákat ölt. Az első szocialista ország esetében – talán lehet azt mondani – kíméletlen formát kellett, hogy öltönn – ha a politikai hatalmat meg akarták tartani. És valóban gyakran kíméletlen formát öltött a katonai diktatúra gazdasági téren is, nemcsak politikailag. Ez eredményezte a gazdasági és politikai életben a terrort, amely ellen a második internacionálé teoretikusai – köztük K. Kautsky és R. Luxemburg is – élénken tiltakoztak egy más társadalmi-gazdasági, katonai-politikai – és tegyük hozzá – elméleti és kulturális környezetből. (Ezért nem volt igazuk.)

Az intervenció-polgárháború időszakában is volt lélegzetvételnyi szünet, amikor is felerősödött a szélsőséges bürokratikus gazdasági integráció elleni harc, ez azonban nem lehetett átütő erejű mindaddig, amíg a frontnak kellett alárendelni mindent. (Zárójelben

*Glavkok – Ipari főbizottságok

kell megjegyezni, hogy az intervenció egyébként kedvezett a gazdasági és politikai anarchizmus elleni elméleti és gyakorlati sikereknek Lenin részéről.)

Az intervenció-polgárháború vége felé azonban megkezdődött az elméletileg sikereiből „támadás” a szélsőséges bürokratikus gazdasági (sőt ezzel együtt politikai) centralizmus ellen. Az egyébként természetes volt, hogy a gazdasági és politikai bürokratizmus elleni elméleti küzdelem teljesen összefonódott, hiszen már korábban jeleztük (még az eredeti tervben), hogy gazdasági és politikai – a második gazdasági intézményi dimenzióban feltételezett elszámolási értékelési intézmények következtében – szinte differenciálatlanná váltak. (Erről a későbbiekben még szintén szót kell ejteni.) Ez az időszak már közvetlenül megelőzi az új gazdasági politikát és az a lényege, hogy támadást intéznek a glavkizmus ellen, amely a legszigorúbb vertikális centralizmust valósította meg a főbizottságok vonalán, és a nullával egyenértékű lehetőséget biztosított a horizontális gazdasági kapcsolatok részére.

A vita eredményeként megszüntették az ún. főbizottságokat, intézkedéseket tettek a horizontális integráció érdekében oly módon, hogy a különböző területi és helyi gazdasági népbizottságoknak bizonyos autonómiát adtak. Mindezen intézkedések azonban nem változtatták meg alapjaiban a hadikommunizmus gazdasági integrációs elveit, mivel a népgazdaság bürokratikus kinövésekkel burjánzó integrációs elvei mögött nem találták meg az igazi forrásokat. Erre majd csak a későbbiekben kerül sor. (Ezek a dolgok kb. 1920 tavasza körül történtek, s egyes hazai kutatók úgy vélekednek, hogy a NEP valamilyen homályos gondolata már ekkor felmerült. Ezzel kapcsolatban most csak annyit szeretnénk megjegyezni, hogy ez a feltételezés kevésbé megalapozott, hiszen a népgazdasági integráció kevésbé centralisztikus intézményrendszerének kimunkálása feltételezi a gazdasági intézményrendszer második dimenziójában az eléggé általánosan elfogadott gazdasági naturalizmus kritikáját. Ez azonban ekkor még nem történt meg, s ezért a horizontális gazdasági integrációra való törekvés nem jelenthette az új gazdasági politika előlegezését. Erről azonban majd csak a következő fejezetben lesz mód gondolkodni.) Végeredményben tehát ahhoz a következtetéshez jutottunk, hogy az intervenció és a polgárháború utáni időszakban – az új gazdasági politikáig – a népgazdaság integrációs intézményeit alapvetően nem változtathatták meg sem az elméletben sem a gyakorlatban, tekintettel a második intézményi dimenzió változatlanására. Természetesen ez nem jelenti azt, hogy nem lehetett enyhíteni a túlzottan – vagy katonai módon – centralizált gazdasági integrációs intézményeken. Csupán azt, hogy a valóságosan szükséges és elkerülhetetlen centralizmust csak a második intézményi dimenzió megváltoztatása alapján lehetett kiépíteni gyakorlatilag. Ez pedig megkövetelte volna a gazdaság és a politika eredeti lenini felfogásának az újraértékelését is.

Megállapíthatjuk tehát, hogy V. I. Lenin taktikai szempontokból módosította az eredeti terv népgazdasági integrációs intézményeire vonatkozó elméleti elképzeléseit, vagyis szorgalmazta a legszigorúbb gazdasági centralizmust, azaz a termelőegységek minimális autonómiáját. A pártprogram körüli vitákban és a – később tárgyalandó szakszervezeti vitában – a bürokratizmussal kapcsolatos álláspontjában – bár nem mondja ki, hogy hosszabb távon szükséges a gazdasági demokratikus centralizmus – azt feltételezi a népgazdaság integrációs elveként.

2. A módosított terv elszámolási, értékelési intézményei

A módosított tervben változatlan marad a naturalisztikus jellegű elszámolási, számbavételi, nyilvántartási intézményrendszer, vagyis a „mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés” elmélete ugyanazokon az alapokon nyugodott, mint az eredeti tervben. Leninnek a szocialista gazdaság értékelési intézményrendszerére vonatkozó koncepciója a módosított tervben három fejlődési szakaszban bizonyos mértékig változik. Az intervenció előtti időszakban – összhangban a teljesítménybérézés elvével – egy mérsékelt naturalista számbavétellel számolt, amikor is a helyi sajátosságoknak megfelelően a normatívák sem voltak egységesek. A hadikommunizmus idején természetesen megszűnt lényegében maga az elszámolási intézmény is – legalábbis az egyénekre és kollektívákra vonatkoztatva – hiszen minden jószágot begyűjtöttek a különböző központok a frontok kiszolgálása érdekében. Ez a begyűjtés a lehető legdrágább rendszabályok mellett történt.

A hadikommunizmust követő időszakban Lenin visszatér a „mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés” – benne a teljesítményarányok ellenőrzése – naturalisztikus elvéhez. Nála nem találunk konkrét utalásokat arra vonatkozóan, hogy ezt az ellenőrzést az egész országban általánosan alkalmazható normatívák alapján kell elvégezni, de közvetve maga is azt sugallta, hogy a gazdaságirányítási centrumok dolgozzanak ki olyan mérési eszközöket, amelyek mindenhol alkalmazhatók. (Jól illusztrálja Szamuely László ezeket a törekvéseket a már idézett könyvében.) A kérdésre a későbbiekben még visszatérünk. Itt mindössze annyit szeretnék megjegyezni, hogy a hadikommunizmust követő időszakban a naturalisztikus számbavételi koncepció mellett szóltak olyan érvek is, mint a hallatlanul szétfeláldott gazdaság és a hadikommunizmus sajátos „kommunizmusa”, amely részben elméleti, részben gyakorlati eredetű törekvéseket hordozott egyáltalában az olyan elszámolási-értékelési rendszer ellenében, amely társadalmi jellegű differenciálást tartalmaz. Ennek gyakorlati következményei is voltak, amennyiben pl. számos szolgáltatás területén bevezették az ingyenséget.

A módosított terv tehát lényegében ebben a dimenzióban nem módosult Leninnél, viszont számos vonatkozásban megvilágítja Leninnek azon törekvését, hogy miért akarta helyettesíteni az ártermelés intézményeit naturalisztikus elszámolási, értékelési intézményekkel. Itt egy érdekes elméleti tételezéssel van dolgunk. Lenin ugyanis az ártermelést és a kispolgáriasságot, valamint az ösztönösséget és az önzést kölcsönösen összefüggő és a szocializmussal szembenálló jelenségeknek látja. Ez az összefüggés nála már az eredeti tervben is megjelenik – többek között azzal kapcsolatban, amit arról ír, hogy a kapitalizmus arra kényszerítette az embereket, hogy Shylock módjára számba vegyék, hogy az egyik nem dolgozik-e többet vagy kevesebbet és nem kapnak-e aránytalan fizetést. A módosított tervben egyértelművé válik, hogy a kispolgár azonos az ártermelés szubjektumával, legyen szó akár kizsákmányolókról, akár kizsákmányoltokról. Többször úgy fogalmaz, hogy a kispolgár az a gazdasági alany, aki úgy gondolkodik, hogy a jószágok megszerzése magánügy, amelyhez senkinek semmi köze nincs.

Az itt jelzett elméleti összefüggések lenini tételezésével kapcsolatban felvetődhet egy olyan kérdés, hogy vajon Lenin a munka szerinti elosztás elvét nem tekintette-e szükséges rossznak a kommunizmusba való átmenetet megelőző szocialista társadalomban? Egy korábbi cikkben ennek a tanulmánynak a szerzője egy az egyben elfogadta azt

az álláspontot, hogy Lenin a hadikommunizmust, annak egyenlősítő jellegét nem fogadta el. Nos, a szövegek többszöri elemzése után felmerült a kérdés, hogy vajon ennyire egyértelmű-e ez a feltételezés. Véleményünk szerint Leninnél is megtalálhatók – elméletileg – az ösztönös kommunizmus elemei. Ezt bizonyítják azok a gondolatok, amelyeket a kispolgáriasságról írt – különböző műveiben az eredeti terv és az új terv közötti időszakban. Ugyanakkor a szándék szerint ellene volt az egyenlősítésnek. A képlet mindenesetre nem olyan egyszerű, hogy a pro és kontra véleményeket könnyen lehetne igazolni. Valószínűbbnek látszik, hogy maga a társadalmi és történelmi valóság nem tette lehetővé számára az egyértelműséget ebben a kérdésben.

Az előző alfejezetben kitértünk az új pártprogram népgazdasági integrációs elveire és kimutattuk, hogy a program mind taktikai, mind pedig stratégiai megfontolásokat is tartalmaz arra nézve, hogy mi az, amit az adott történeti helyzet szült az integráció intézményei terén, és milyennek gondolják el a jövő integrációs intézményeit. Most, az elszámolási intézmények áttekintésekor ismét meg kell nézni, hogy a pártprogram stratégiaileg mit tartalmaz a gazdaság számbavételi, elszámolási intézményeiről.

A pártprogram elszámolási, értékelési intézményei

Röviden szólva azt kell mondanunk, hogy a program stratégiaileg is a gazdasági naturalizmussal számol, természetesen feltételezve a munka vagy teljesítménnyel való alkalmazását. (Ehhez persze hozzá kell tenni, hogy a párt új programja az intervenció előestéjén született.) A programban – verbálisan – nem szerepel „a mindent átfogó nyilvántartás és ellenőrzés” oly sokat idézett feladata, továbbá ezzel kapcsolatban a munka mértékének alkalmazása abban a mechanikusan egyszerű formájában, ahogyan az Október előtt és után a program kidolgozásáig végigkíséri Lenin írásait. Ugyanakkor itt is nagy hangsúlyt kap a dolgozók „*elvtársi fegyelme*nek”, „*öntevékenységének*”, „*felelősségének*”, a „*munka termelékenységének*” a kölcsönös és a legszigorúbb ellenőrzése. Ezt elsősorban a tömegek *átnevelésével* kívánja biztosítani a program. Az új fegyelem megteremtésében a legfőbb feladat a szakszervezetekre hárul. „A szakszervezeteknek szakítaniuk kell a régi sablonnal, s e cél érdekében ki kell próbálniuk különféle intézkedéseket, mint például: *beszámolási kötelezettséget*, *teljesítménynormákat*, a speciális *elvtársi munkásbíróságok* előtti felelősségre vonás bevezetését” stb. A programból kimaradt a versennyel kapcsolatos korábbi lenini elgondolás, amelynek egyik funkciója éppenséggel a munka, vagy teljesítmény összemérése, összehasonlítása lett volna. A teljesítménynormák meghatározásában a program úgyszólván kizárólagosan ilyen helyileg alkalmazható és csak másodlagosan sikeres mechanizmusokat irányoz elő. A program is fenntartja azt a korábbi elgondolást, hogy az egész lakosságot egységes fogyasztási kommunák hálózatában egyesítsék egy – a kereskedelem felváltásával – országos méretekben történő termékelosztás mellett. Ezzel együtt is – vagy talán éppen ennek a biztosítása érdekében – fenntartja az alábbi elveket a bankügy vonatkozásában: „1. az egész bankügy monopolizálása a szovjet állam kezében; 2. a bankműveletek radikális átalakítása és leegyszerűsítése oly módon, hogy a bankapparátus a Szovjet Köztársaság egységes elszámolási és általános számviteli apparátusává legyen. Mindez a tervszerű társadalmi gazdaság megszervezésének arányában el fog vezetni oda, hogy a bank megszűnik és a kommunista társadalom központi

könyvelőségévé változik át.” A program kimondja, hogy a pénzt – amíg nincs teljesen megszervezve a termékek kommunista termelése és elosztása – lehetetlen megszüntetni, viszont a bankok államosítására támaszkodva az OKP törekszik, hogy számos olyan rendszabályt léptessen életbe, amelyek kibővítik a pénz nélküli elszámolás területét és előkészítik a pénz megszüntetését.

Mind a program, mind Lenin szívós harcot folytat az úgynevezett egyenlősdivel szemben, mert egyértelmű, hogy az egyenlősi oda vezet, hogy az „általános restség és semmittevés” válik uralkodóvá. Tekintettel azonban arra, hogy a munkateljesítmények mérését naturáliákban képzelték el, valójában ez az eredmény következett be, vagyis a szándék és a következmény – a naturáliák miatt – nem eshetett egybe. A dolgok másik oldala, hogy az úgynevezett azonos mértéket általában helyileg alkalmazták, s ez nem eshetett egybe feltétlenül más kommunák értékítéletével. Ebből azután a valóságban igen komoly „értékkülönbségek” adódtak – azaz – növekedett az indokolatlan egyenlőtlenség – amit csak központi-adminisztratív úton lehetett – ugyancsak szubjektíven – kiegyenlíteni. Ez a gyakorlat pedig automatikusan maga után vonta az egyébként szükséges központi és adminisztratív szervek túlszabályozási tevékenységét, melegágyat teremtve a *szükségtelen bürokratizmusnak*. Ez persze a programban még csak elvi lehetőség volt s csak később vált reálissá. (A program elfogadásának időpontjában még *inkább* az anarchizmus és anarchoszindikalizmus volt a fő veszély.)

A pártprogram kidolgozásának időszakában Lenin még nem látta és nem láthatta, hogy a társadalmilag szükséges munka mértékének a naturális értéki mutatókon keresztül alkalmazása szükségképpen korlátozni fogja a demokratikus centralizmus általános szervezési elvét a gazdaság- és vállalatirányításban, akkor is, ha a háborús viszonyok következményeit meghaladják és magasabb civilizációs, kulturális viszonyok közé kerül az ország. Az árutermelési érték kategóriák kiiktatása még annyira evidens volt, hogy ezeknek a következményeknek a belátása fel sem merülhetett. Végeredményben itt még nem született meg az a felismerés, hogy *a népgazdaság demokratikusan centralista integrációja nem lehetséges a gazdasági naturalizmus bázisán*.

3. A módosított terv részvételi intézményei

Csak emlékeztetőként idézzük fel, hogy az eredeti tervben Lenin úgy vélte, hogy a termelés munkásellenőrzéséről az államosítások után közvetlenül át lehet térni a termelés munkásszabályozására, amely nála azt jelentette, hogy a demokratikusan centralista gazdaságirányítás az üzemi bizottságok centralizmusa útján épül fel oly módon, hogy a vállalatok irányítását a „valami parlamentféle” intézmények végzik, amelyek megbízzák a gazdasági egységek igazgatásáért felelős vezetőket. Az eredeti terv feltételezte a tekintélyelv, az alárendeltség intézményének az alkalmazását, de ez az intézmény a „valami parlamentféle” ellenőrzése alatt működött volna. A gyakorlatban azonban az történt, hogy ezt az alárendeltséget és tekintélyt holmi kapitalista intézménynek tekintették a szakszervezetek és a munkások, ami elvezetett az igazgatási apparátus tagadásához, a tekintélyelv likvidálásához, s egyáltalában véve bármiféle egyszemélyi felelős vezetés elvének a tagadásához.

Lenin még az eredeti tervet tükröző *A szovjethatalom soronlevő feladatai* c. cikk *fogalmazványában* felhívja a figyelmet arra, hogy meg kell kezdeni a demokratikus

funkciók két kategóriájának szigorú különválasztását, ami azt jelenti, hogy egyfelől teret kell engedni a vitáknak, a gyűlésezéseknek, azaz a dolgok testületi és gyűlésbeli megvitatásának, másfelől pedig be kell vezetni „a legszigorúbb felelősséget a végrehajtó funkciók teljesítéséért és azoknak az előírásoknak és rendelkezéseknek feltétlenül buzgó, fegyelmezett, önkéntes végrehajtásáért, amelyek szükségességesek ahhoz, hogy a gazdasági mechanizmus valóban úgy dolgozzék mint az óramű.”

A cikk fogalmazványa egyértelműen azon az állásponton van, hogy a jelzett demokratikus funkciók két kategóriája teljesen összeegyeztethető. A gyakorlatban ugyanis számos teoretikus összeegyeztetetlennek tartotta a két elvet. Természetesen meg kell mondani, hogy ennek a két elvnek az együttes alkalmazása különös gondot jelentett a korabeli orosz-szovjet viszonyok között. Tegyük hozzá, hogy ma sem oly egyszerű ennek a dialektikának az alkalmazása.

Nos, a gyakorlati problémák – vagyis az egyszemélyi felelős vezetés elvének eléggé általános tagadása, illetőleg a testületi vezetés elvének széles körű alkalmazása következtében Lenin 1919 áprilisában, a nevezett cikk végleges fogalmazványában már nem szerepelteti azt a szövegrészt, amely az eredeti cikkben a következőket tartalmazta: „A tömegnek legyen joga leváltani őket, a tömegnek legyen joga ismerni és ellenőrizni működésük legkisebb tényeit is . . . De ez korántsem azt jelenti, hogy a kollektív munka folyamata megmaradhatna meghatározott vezetés nélkül, a vezető felelősségének pontos megállapítása nélkül, a vezető akarategységével létrehozott legszigorúbb rend nélkül.”

A cikk végleges fogalmazványában már nem annyira a két elv kombinációja szerepel alapelvként – bár időnként különböző nyomásra ennek a kombinálásnak a problémája is megjelenik –, hanem az egyszemélyi felelős vezetés mindenáron való bevezetése a fő probléma. Ezt főleg a vezetési-irányítási anarchizmus váltotta ki, továbbá az a tény, hogy az első békés időszak az októberi forradalom után egyre rövidebbnek látszott – ugyanis már felismerhető volt, hogy a breszti béke nem akadályozza meg az intervenciót. Ilyen körülmények között pedig nem engedhető meg a „testületesdi” a vezetésben. Ez a „testületesdi” ugyanis a gazdasági élet területén huzavonát jelentett, amit nem engedhetett meg a fiatal szovjet állam az intervenció előestéjén. Lenin felismerte, hogy a tömegeknek a részvételben való előrehaladása Oroszország külső és belső helyzete valamint kulturális szintje következtében másképpen alakul majd, mint az eredeti terv szerinti elképzelésben. Éppen azért a cikk végleges fogalmazványában az egyszemélyi felelős vezető diktátori hatalmáról beszél és ír, aki a szovjetektől kapja felhatalmazását. Ez a felhatalmazás vagy megbízás a hadikommunizmus idején a pártcentrumoktól származott.

Az egyszemélyi felelős vezetésről folyó vita az intervencióig viszonylag szolid keretek között folyt (mivel a külső veszélyeztetettség még nem volt olyan szembetűnő), az intervenció alatt pedig majdnem megszűnt, mivel az egyszemélyi felelős vezetés a diktátorság éles formáit öltötte. Ez azt jelentette, hogy a testületi vezetés csak a legfelsőbb centrumokban érvényesült, s az összes alacsonyabb centrális központok valójában a végrehajtás funkcióját teljesítették. És ez természetes szükségszerűség volt.

Rendkívül fontos elmélettörténeti jelenséggel van dolgunk a testületi irányítás és az egyszemélyi vezetés kombinálásával kapcsolatos korabeli viták kapcsán. Lenin egyértelműen az egyszemélyi vezetés elve mellett áll a módosított tervben az intervenció időszakában. Ezt megelőzően azonban a két elv kombinálását látja reálisnak az új társadalom

viszonyai között. Azt gondoljuk, hogy a kombináció elvének feladása ugyancsak taktikai álláspont volt, végeredményben – stratégiailag – tartotta magát az eredeti tervhez. Ezt igazolja a pártprogram is.

Az OK(b)P programja a részvételtől és a munkásigazgatásról

A program – témánk szempontjából – legfontosabb tétele a következő: „5. A társadalmisított ipar szervezeti apparátusának elsősorban a szakszervezetekre kell támaszkodnia. Ezeknek egyre jobban meg kell szabadulniuk a szakmai szűkkeblűségtől és nagy iparági egyesülésekké kell válniuk, amelyek egyesítik az adott iparág dolgozóinak többségét, majd pedig fokozatosan valamennyi dolgozóját.

A szakszervezeteknek, melyek a Szovjet Köztársaság törvényei és a kialakult gyakorlat szerint már részt vesznek valamennyi helyi és központi iparigazgatási szervben, el kell jutniuk oda, hogy ténylegesen összpontosítsák kezükben az egész népgazdaságnak, mint egységes gazdasági egésznek a teljes igazgatását. A szakszervezeteknek, így módon biztosítva a központi államigazgatás, a népgazdaság és a dolgozók nagy tömegei között megbonthatatlan kapcsolatot, a legnagyobb mértékben be kell vonniuk a dolgozó tömegeket a gazdaság vezetésének közvetlen munkájába. *A szakszervezetek részvétele a gazdaság vezetésében és a nagy tömegek általuk történő bevonása ebbe a munkába – egyszerűs mind a legfőbb harci eszköz a szovjethatalom gazdasági apparátusának elbürokratizálódása ellen, és lehetővé teszi a termelési eredmények valóban népi ellenőrzésének megszervezését.*” (Kiemelés: H. I.)

A program – talán – egyértelműen leszögezi, hogy az *iparirányítás helyi és központi igazgatási szerveiben máris részt vesznek a szakszervezetek.* Ezeket a szervezeteket, apparátusokat nem a szakszervezetek alakítják meg, hozzák létre, hanem az államhatalom központi és helyi szervei, tehát a szovjetek, illetve a különböző népgazdasági tanácsok; a szakszervezetek helyi (vállalati, területi stb.) és központi szervei „csak” közreműködnek ezeknek az igazgatási apparátusoknak (köztük az igazgató személyének) az összeállításában, tagjaik kiválasztásában. Nélkülük nem alakíthatók meg ezek a szervezetek, de maguk sem szervezhetik, alakíthatják meg azokat. Ezért nevezzük ezt *a szakszervezeteken keresztül való részvételnek*, mint a munkásszervezetek igazgatási tevékenységének első fokozatát. (A munkásellenőrzés fokozata nem jelent igazgatást.) A program ezt a részvételt tényként rögzíti s egyben meghatározza annak következő fokozatát is: *amikor a munkásszervezetek nem csupán részt vesznek az iparirányítás igazgatási szerveinek létrehozásában, hanem maguk veszik kezükbe ezt az igazgatást.* Ez azonban még csak program, vagyis a szakszervezeteknek „el kell jutniuk oda”, hogy „ténylegesen összpontosítsák kezükben az egész népgazdaságnak, mint egységes gazdasági egésznek a teljes igazgatását.”

Összefoglalva: a pártprogram, ill. annak lenini tervezete azt tükrözi, hogy Lenin nem adta fel azt a korábbi elvi álláspontját, hogy *a munkásellenőrzés után áttérjenek a munkásigazgatásra*, de ezt a tapasztalatok alapján egy közvetítő fázissal az ún. *részvétellel* látta megvalósíthatónak – legalábbis országos méretekben. Egy-egy adott esetben, ha a körülmények kedvezőek, elképzelhetőnek tartotta a munkásigazgatásra való közvetlen áttérést is, mint ahogy azt sem zárta ki lehetőségként, hogy a szakszervezeteken és más munkásszervezeteken keresztüli részvétel szakaszában az egyszemélyi felelős vezetés éles

formákat ölt: a szovjetek akár a munkásszervezetek meghallgatása, közreműködése nélkül is kinevezhették a teljhatalommal felruházott vezetőt. Lenin általában óvakodott attól, hogy előre jelezze, milyen szakaszon megy keresztül a részvétel és a munkásigazgatás, hogy milyen formákat ölt a gazdaság és vállalatirányításban a demokratikus centralizmus. Ez utóbbi elvet azonban e lehetséges szakaszoktól függetlenül általános érvényűnek tekintette.

A „szakszervezeti vita” és legfőbb elméleti kérdései

A Vörös Hadsereg sorozatos győzelmei után előtérbe kerül a békés építés munkája s egyre nyilvánvalóbb, hogy most már nem lélegzetvételnymi szünetről van szó, hanem tartósabb győzelemről s így módon a békés építés kereteit is hosszabb távra lehet tervezni. Így nem véletlen, hogy a békés építés terve körül ismételten fellángoltak a „tradicionális” viták, amelyek oly mértékűvé váltak, hogy végül is válsághoz vezettek a párton belül.

A gazdaság- és vállalatirányítás témája körüli nézeteltérések most már egyre inkább a szakszervezeteknek az új gazdaság- és vállalatberendezésben játszott szerepüket illetően koncentráltak. Az első legfontosabb anyag ebben a témakörben Trockij brosúrája „A szakszervezetek szerepe és feladatai” címen jelent meg. Lenin összefüggően először a VIII. Szovjetkongresszus, az Összoroszársági Központi Szakszervezeti Tanács és a moszkvai Városi Szakszervezeti Tanács párttagjainak együttes ülésén (1920. december 30.) tartott beszédében foglalkozik az ellenzék — egyébként eléggé heterogén összetételű — fellépésével, nézeteivel. Trockij brosúrájával kapcsolatban azt mondja, hogy a szakszervezetek szerepe a proletárdiktatúra időszakában rendkívül sajátos. „A szakszervezet, amely teljesen átfogja, szervezetbe tömöríti az ipari munkásokat, egyrészt a vezető, az uralkodó, a kormányzó osztály szervezete, azé az osztályé, amely állami kényszeret alkalmaz. A szakszervezet azonban nem állami szervezet, nem a kényszer szervezete, hanem nevelő szervezet, a tömörítés, az oktatás szervezete, iskola, az igazgatás iskolája, a gazdálkodás iskolája, a kommunizmus iskolája.” Ehhez még hozzáteszi, hogy a szakszervezetek a párt és az állam között állnak, de nem azok valósítják meg a diktatúrát: megteremtik az élcsapat kapcsolatát a tömegekkel; a szakszervezetek az államhatalom „tartalékai”. A szakszervezeteket a kapitalizmusban teremtették meg — mondja Lenin — s ezekre szükség van a kapitalizmusból a szocializmusba való átmenet idején, „s amelynek távolabbi jövője kérdéses. Az a távolabbi jövőben lesz, hogy a szakszervezetek sorsa kérdésessé válik; erről unokáink fognak beszélni.”

Trockij véleménye szerint a munkásosztály anyagi és szellemi érdekeinek a védelme a munkásállamban nem a szakszervezetek dolga. Lenin ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy „államunk munkásállam *bürokratikus kinövésekkel*.” S ilyen állam mellett igen is szükség van arra, hogy a szakszervezetek ezt az érdekvédelmet gyakorolják. (Erre 15–20 vagy talán még több évig is szükség lesz — szerinte.) „Mostani államunk olyan, hogy a teljes egészében megszervezett proletariátusnak védekeznie kell, nekünk pedig fel kell használnunk ezeket a munkásszervezeteket, hogy megvédjük a munkásokat államunkkal szemben és hogy a munkások megvédjék államukat. Mind az egyik, mind a másik védelem **állami rendszabályaink és szakszervezeteinkkel kötött megegyezésünk, a velük való „összenövésünk”** sajátos egybefonódása útján valósul meg.”

Mit ért Lenin az „összenövés” fogalma alatt? „Az összenövés” fogalma azt jelenti, hogy „itt különböző dolgok vannak, amelyeket még össze kell növesztenünk.” Az „összenövés” fogalmához tartozik, hogy az államhatalom intézkedéseit fel kell tudni használni a proletariátus anyagi és szellemi érdekeinek védelmére ezzel az államhatalommal szemben.” És ha majd az összenövés helyett *egybeforrás* és *egybeolvadás* jön létre, akkor kongresszust hívunk össze és ezen a gyakorlati tapasztalatokat, nem pedig az elvi „nézeteltéréseket” vagy elvont elméleti okoskodásokat fogjuk szakszerűen megvitatni.” Talán már az eddigiekből is kiderül, hogy *Trockij* ebben a brosúrában *államosítani akarta a szakszervezeteket* oly módon, hogy azok maguk vegyék kezükbe a gazdaság és vállalatirányítást, de nem társadalmi munkásszervezetekként, hanem *állami szervekként*. Lenin jól látta ennek a veszélyeit egy olyan országban, ahol a munkásosztály maga is dezorganizálódott s az élcsapat pedig súlyos veszteségeket szenvedett az intervenció és polgárháború időszakában, továbbá, hogy az államban — ahol a kistulajdonosi gazdálkodási forma volt a döntő — ez a proletárdiktatúra likvidálását jelentette volna. Az is világos volt számára, hogy az élcsapat diktatúrája számos egyéb körülmény következtében bürokratikus kinövésekkel bíró államot eredményez, s ezért szükség lesz arra a szakszervezeti érdekvédelemre, amelyről fentebb szó esett.

A szakszervezetekről folyó vita mostani szakaszában *Lenin a szakszervezetek* — nem bürokratikus és hosszabb távú — *államosítása irányában látta a megoldást*, miután az állam szervei, kezdve a központtól, egészen a helyi szovjetszervezetekig, lényegileg pártellenőrzés, pontosabban szólva pártirányítás mellett szerveződtek, ami az adott feltételek között kedvezőbb lehetőséget jelentett a szindikalizmus minden formájának kialakulásával szemben. Ezt az összenövést olyan értelemben támogatta, hogy valamennyi központi stb. gazdaságirányítási szervben megfelelően legyenek képviselve a szakszervezetek, s egyben a szakszervezetek önállóan is létezzenek. A másik megoldás oda vezetett volna, hogy a szakszervezetek szembekerültek volna a szovjetszervezetekkel. „Az összenövést már gyakorlatilag megindítottuk; nincs egyetlen olyan nagyobb kormányzósági népgazdasági tanács, nincs a Legfelsőbb Népgazdasági Tanácsnak és a Közlekedésügyi Népbiztosságnak stb. egyetlen olyan nagyobb osztálya sem, ahol a *gyakorlatban* ne volna „összenövés”-mondja Lenin.

Amíg *Trockij* felülről és bürokratikusán akarta államosítani a szakszervezeteket, addig *Buharin az államot akarta szakszervezetesíteni*, s egyben fellépett az egyszemélyi vezetés elvével szemben is. Lenin ezen a pártaktíván felolvasta Rudzutak téziseit „A szakszervezetek termelési feladatai”-ról, mivel úgy látta, hogy az akkori konkrét körülmények között az fejezi ki leginkább a szakszervezetek feladatait. A tézisek hosszadalmas idézésétől eltekintünk. Ehelyett lássuk annak témánk szempontjából legfontosabb gondolatait: Az első tézis történetileg próbálja megközelíteni a szakszervezetek szerepének és feladatának kérdését a tárgyalt szakaszban. Rögzíti, hogy *az októberi forradalom után szinte a szakszervezetek voltak az egyedüli szervek, amelyek a munkásellenőrzés gyakorlása mellett vállalhatták és vállalniuk is kellett a termelés szervezésének és irányításának munkáját*, mivel a gazdaságot irányító állami apparátus még nem működött. A következő időszakban a szakszervezetek a gazdaságirányítás állami szerveivel azonos mértékben és azokkal együtt végezték ezt a munkát, s ezt a párhuzamosságot az állami szervek gyengesége magyarázta és igazolta. Miután az állami gazdaságirányító szervek fokozatosan kezükbe vették a termelés és irányítás apparátusát, a szakszervezetek tevékenysége a

„termelés szervezése terén az iparigazgatóságok, központok és gyárigazgatóságok *kollégiumainak megalakításában való részvételre szorítkozott.*”

A tézisek megírásának idején, amikor a gazdaságirányítás állami apparátusa, egyre növekedve és mind bonyolultabbá válva, magához a termeléshez képest aránytalanul nagy bürokratikus gépezetté változott és elkerülhetetlenül arra kényszeríti a szakszervezeteket, hogy nemcsak a gazdasági szervezetben való személyes képviselet útján, de közvetlenül is részt vegyenek a termelés szervezésében, időszerűvé vált a Szovjet Köztársaság gazdasági szervei és a szakszervezetek közti legszorosabb kapcsolat létrehozásának kérdése. Rudzutak az alanti munkamegosztást látja elfogadhatónak a tézisek keletkezésének időpontjában: A Legfelsőbb Népgazdasági Tanács a termelési program megállapításakor az anyagi elemekkel számol, a szakszervezeteknek viszont a munkaszervezéssel és a termelésben részt vevők tudatosításával kell a programhoz hozzájárulni, hiszen ezt nem lehet bürokratikusán, felülről jövő utasításokkal megoldani. A tizedik tézis röviden összefoglalja a szakszervezetek feladatait a gazdasági élet megszervezésében, ezért ezt idézzük: „10. A szakszervezeteknek tehát a következő közvetlen gyakorlati feladatokat kell maguk elé tűzniük: a) a legtevékenyebb részvétel a termelés és az irányítás kérdéseinek eldöntésében; b) a megfelelő gazdasági szervekkel együtt közvetlen részvétel az *illetékes* irányítási szervek megszervezésében; c) a különböző *irányítási típusok* gondos nyilvántartása és kialakításuk befolyásolása; d) feltétlen részvétel a gazdasági *tervek*, és termelési programok kidolgozásában és megállapításában; e) a *munka megszervezése* a gazdasági feladatok fontossági sorrendjének megfelelően; f) a termelési *agitáció és propaganda* célszerű megszervezése.” Lenin azért helyesli Rudzutak téziseit, mert az „összenövés” illetve a „párhuzamosság” olyan programját látja benne, ami nem veszélyezteti a párt gazdaságszervező munkáját a szovjetek, tehát az állam relációjában. (Egyébként Rudzutak téziseit elfogadták a szakszervezetek.)

A második szakszervezeti vitát Trockij indította el azzal, hogy felvetette a szakszervezetek „átrostálásának” szükségességét, ami gyakorlatilag azt jelentette, hogy felülről és adminisztratív úton államosítanak a szakszervezeteket. Trockij olyan körülmények között vetette fel elgondolását, amikor az intervenció után – a hadseregszervezés tapasztalataira támaszkodva – újult erővel merül fel az egyszemélyi vezetés kérdése, többek között a munka „militarizálása” kifejezés formájában. Ugyanakkor elég széles körben – főleg a szakszervezetekben – még mindig a testületi vezetés mellett szálltak síkra, a demokratikus centralizmus és a munkásdemokrácia jelszava alatt.

Trockij átrostálás-terve kiváltotta a maga ellenpontját a legkülönbözőbb irányzatok, irányzatocskák kialakulásával. Ezek szellemi vezéralakja Buharin volt, elméletük – *anarchoszindikalizmus*, szemben Trockijnak a *szakszervezetek bürokratikus jellegű államosítási kísérletével*. A vitában nemcsak a gazdaság- és vállalatirányítás kérdései kerültek napirendre, hanem a párt- és szovjetszervezetek szerepe, feladatai is. Így Lenin nem véletlenül állapította meg, hogy valamennyi alapvető kérdés felmerült a szakszervezeti vitában. („A szakszervezetek szerepe és feladatai – igen széles körű és mindent felölelő kérdés.”) Kezdetben Trockij elképzelése volt a fő veszély és csak később kerültek a középpontba Buharin, illetőleg a „munkásdemokrácia” körül kialakult irányzatok, irányzatocskák. A vita áttekintését ezért természetesen Trockij nézeteinek lenini kritikájával kell kezdenünk, folytatva Buharin „termelési demokráciá”-jának bírálatával.

„*A szakszervezetekről, a jelenlegi helyzetről és Trockij elvtárs hibáiról*” c. beszéd végkövetkeztetése: „Trockij elvtárs „tézisei” politikailag károsak. Politikája, mindent összegezve, *a szakszervezetek bürokratikus* ide-oda ráncigálásának politikája.” A Központi Bizottság november 9-i plénumán terjesztette be téziseit Trockij, amelyet elvetnek és Lenin téziseit fogadják el. Ez a határozat is védelmezi „a munka militarizálásának egészséges formáit”, elítéli „a centralizmus és a munka militarizált formáinak bürokratizmus, zsarnokoskodássá, formalizmus, való elfajulását” stb.

A pártválság

Lenin *A pártválságról* c. írásában – amelyet 1921. január 21-én közölt a Pravda – szakaszról-szakaszra nyomon követi a szakszervezeti vita kibontakozását és a különböző ellenzéki csoportok kialakulásának folyamatát. Témánk szempontjából ennek részletezésétől eltekintünk, s figyelmünket a vitában elhangzó *tételek, érvek és ellenérvek* feltáráására fordítjuk. A cikkben Lenin már egyértelműen kétfrontos harcot folytat, de a hangsúly áttevődik az anarchoszindikalizmusra, annál is inkább, mivel Trockij az anarcho-szindikalizmus jelentkezése és megerősödése miatt igyekezett az „átrostálásra” vonatkozó nézeteit tompítani és közeledett – legalábbis verbálisan – Rudzutak téziseinek álláspontjához. (Azt most nem lehet eldönteni, hogy erre a „finomításra” milyen belső megfontolás alapján került sor. Feltételezhető, hogy a szindikalizmus jelentkezése ebben objektíve fontos szerepet játszott, vagyis az a meggyőződése, hogy az anarchoszindikalizmus elvezethet a szovjethatalom bukásához.)

A cikk megírásakor Lenin az eszmei zűrzavar és bomlás csúcspontját Buharinnak és társainak téziseiben látja. A 17. tételben ezt olvashatjuk: „... jelenleg ezeket a jelöléseket *kötelező* erejűvé kell tenni” (tudniillik: a szakszervezetek jelöléseit a megfelelő „ipari főigazgatóságokba és központokba”). „Ez teljes szakítás a kommunizmussal és áttérés a szindikalizmus álláspontjára. Ez lényegében az „állam szakszervezetesítésének” Sljapnyikov-féle jelszava; ez a Legfelsőbb Népgazdasági Tanács apparátusának részenkénti átadása a megfelelő szakszervezetek kezébe.” A szindikalizmus – érvel Lenin – az iparágak vezetését (ipari főigazgatóságok és ipari központok) a termelési ágak szerint széttagolt párton kívüli munkások tömegének adja át, mielőtt türelmes munkát végezne a tömegek nevelése terén annak érdekében, hogy az „*egész népgazdaság irányítása valóban* az ő kezükben összpontosuljon.”

A vitában a szindikalisták gyakran hivatkoztak az OKP programjára, amelyben határozatilag kimondták a VIII. kongresszuson, hogy a „szakszervezeteknek el kell jutniuk oda, hogy ténylegesen összpontosítsák saját kezükben az egész népgazdaság, mint egységes gazdasági egész teljes igazgatását.” Erre a hivatkozásra jegyzi meg Lenin, hogy „még nem jutottak el és még nincsenek is közel hozzá,” hogy ezt az összpontosítást megközelítsék, mivel egyrészt a tömegeknek még csak kisebb részét szervezték meg a szakszervezetek – így például hiányzik a földművelők szervezettsége; másrészt ez az összpontosítás nem egyes iparágak és nem is ipar, hanem az ipar plusz a földművelés stb. összpontosítását jelenti. Ha a mostani helyzetben a „szakszervezetek, vagyis a kilenctized részben párton kívüli munkások nevezik ki („kötelező jelölések”) az ipar vezető szervét, akkor minek a párt? ” A kérdés egyáltalán nem szónoki! Egy olyan országban, amely alapvetően a kispolgári-kisgazdasági termelésen alapul és olyan nagy földrajzi területen a

gazdaság és kultúra olyan sokféle fejlettségi szintjét találjuk, mint az akkori Oroszországban – a marxista párt kormányzati szerepe hihetetlenül nagy. Ezzel természetesen együttjár az adminisztratív, sőt bürokratikus intézmények ugyancsak széles körű alkalmazásának szükségessége is. (Az adminisztratív kényszer, sőt a terror alkalmazása különleges körülmények esetén.) Ugyanakkor az adminisztrálás és bürokratizmus területét túl is lehet hajtani, s ez történt Trockij esetében a „munka militarizálása” terén. A másik oldalon viszont – többek között a szükségtelen bürokratizmus és adminisztrálás miatt – a bürokratizmus elleni harc hevében a „munkásdemokrácia” képviselői az „eszméletlenségig” (Lenin) védelmezik a szakszervezetek kinevezési-jelölési funkcióját s ezzel aláássák a központi államigazgatás integráló szerepének teljesítését. Az adott feltételek között az állam és gazdaság berendezésének kétségtelenül rendkívüli súlya volt a centralizmusnak s ezért érthető, hogy Lenin *Buharin hibáját „százszorta” nagyobbabbnak tartotta Trockij tévedésénél.* Ugyanakkor szakadatlanul követelte, hogy „ne védelmezzük a bürokratizmus túlkapásait, javítsuk ki őket. A bürokratizmus elleni harc hosszú és fáradságos munkát követel. A túlkapások kiküszöbölése azonnal megtörténhet és meg is kell hogy történjék. A katonai funkcionáriusoknak és a kinevezett funkcionáriusoknak a tekintélyét nem az ássa alá, aki felhívja a figyelmet a káros túlkapásokra és kiküszöböli őket, hanem aki szembehelyezkedik kiküszöbölésükkel.

Rendkívül fontosak ezek a gondolatok az egész későbbi viták és a szocialista gazdasági intézményi berendezés alakulása szempontjából. A szükséges bürokratizmus fő forrása a fentiek szerint az első szocialista országban annak gazdasága, osztályösszetétele és általános kultúrája – amelyet csupán színeznék a földrajzi és etnikai különbségek, valamint az állam nemzetközi politikai helyzete. Igen gazdag distinkciót találunk a szakszervezeti vita kapcsán Leninnél a szükséges és szükségtelen bürokratizmus között. A a valóságtól elszakadt, absztrakt elmélet talaján a bürokratizmus abszolúte idegen a szocialista társadalomtól, a tényleges gyakorlat, az adott konkrét helyzet azonban kiigazítja ezeket az elvont teóriákat: nem lehet egyszersmindenkorra rögzíteni, hogy a bürokratizmus, vagy adminisztrálás és az ebből adódó sajtószerű kényszer „idegen” a szocialista társadalomtól. Az is tanulság, hogy a *szükséges bürokratizmus evidenciájának* (történetileg konkrét meghatározottsága mellett történő) *elismerése* mellett azt is látnunk kell, hogy nagyon nehéz a *mérték* megállapítása a szükséges és szükségtelen bürokratizmus vonalán. Ez a nehézség az egyik forrása a szocialista gazdasági mechanizmusok körüli – egyáltalán nem – szubjektív állásfoglalások különbözőségének. Azt hisszük, hogy nem tévedünk, ha megállapítjuk, hogy az új társadalom építésében jelentkező gondok egyik forrásvidékét jelöltük meg a fentebbi fejtegetések kapcsán. Talán még azt az állítást is megkockáztathatjuk, hogy a kommunizmust építő *szocialista társadalom egyik alapvető* ellentmondásának a felismeréséről van szó, amikor a szükséges és szükségtelen bürokratizmus közötti megkülönböztetésről beszélünk. A konkrét oroszországi konstelláció hallatlanul kifejtette a gyakorlati érzéket, mivel az elvont elmélet birtokában igen sajátos körülmények között kellett megoldani egy történelmi jelentőségű problémát. Ez a gyakorlati érzék – különösen Leninnél – mai módszertani elvben kifejezve – a *heurisztika*, és a gyakorlat tapasztalatainak gyors általánosítása.

A II. Összoroszági bányászkongresszuson a szakszervezeti vitával összefüggésben még erőteljesebben szerepel a bürokratizmus kérdése, s Lenin inkább indirekt mint direkt módon polemizál a szindikalizmussal. Ismét megállapítja, hogy a „bürokratizmus elleni

harc évtizedekig fog tartani és ez súlyos harc lesz, s aki azt mondja, hogy egycsapásra meg lehet szabadulni a bürokratizmustól, az: közönséges szélhámos; a bürokratizmus túlkapárait azonban azonnal korrigálni kell. Túlások, felesleges bürokratizmus pedig mindenhol létezik.” (Van olyan hivatal, amelynek harmincezer alkalmazottja van – csak Moszkvában.) A szakszervezeti ellenzékkal kapcsolatban megállapítja, hogy „A szakszervezetek zömében velünk ellenséges hangulat lett úrrá hibáink miatt, a bürokratizmus hibája miatt, amelyet fent elnéztünk, elnéztem én is, mert a Közlekedésügyi Népbiztosság Politikai Főosztályát én neveztem ki”. „Ezeket a hibákat korrigálni kell, de nem lehet lemondani sem a kinevezés rendszeréről, sem a diktatúráról, az egyszemélyi vezetésről. A „termelési demokrácia” ostobaság, üres beszéd, amelyet a munkás nem ért meg. Ez valójában a termelési propaganda feladatainak körébe tartozik. „A kényszerről nem mondunk le. Egyetlen józan gondolkodású munkásnak sem fog eszébe jutni, hogy *most* meglehetünk kényszer nélkül, vagy hogy *most* feloszlatjuk a szakszervezeteket, vagy átadhatjuk nekik az egész termelést.” (Kiemelés: H. I.) A szakszervezetek és az állam összenövéséről tehát ebben az időszakban sem mondott le Lenin – Trockij ezzel a váddal illetve – azonban itt is a gyakorlatból indult ki: amennyiben a gyakorlat megfelelően igazolja, hogy az összenövés során javul a munka termelékenysége és szervezettsége, akkor az ilyen példák alapján lehet előre menni. Az összenövést tehát *most* is helyesnek tartja, azonban fellép az ellen, hogy a szakszervezetek kötelező erejű jelölési joggal rendelkezzenek a gazdaság állami irányítási szerveiben, mivel ez ugyanazt jelenti, mint a kinevezés, ami viszont veszélyes akkor, amikor a munkásosztály mellett ott van a lényegesen nagyobb tömegű paraszti osztály. A jogok átruházása a szakszervezetekre a későbbiekben („talán húsz év múlva, de lehet, hogy később”) lehetséges, de addig ez a munkások becsapása volna. „Ki foglalkozott irányítással a munkások közül? Néhány ezren egész Oroszországban, nem többen. Ha azt mondjuk, hogy nem a párt végzi a jelölést és nem a párt irányít, hanem maguk a szakszervezetek, akkor ez nagyon demokratikusan hangzik majd, ezzel talán szavazatokat is lehet szerezni, de nem sokáig. Ez pusztulásba vinné a proletárdiktatúrát.” – írja az állam szakszervezetesítésével összefüggésben. Azzal kapcsolatban, hogy a „termelők összoroszországi kongresszusainak” küldötteit tekintve a szakszervezetek illetve a munkásszervezetek „kötelező erejű jelölést” eszközöljenek – magyarul szólva: hogy a szakszervezetek a demokratikus centralizmus elvei alapján alakítsák meg a gazdaságirányítási szerveket (s ez a demokratikus centralizmus sajátos érvényesítése lenne a gazdaság- és vállalatirányításban) Lenin megjegyzi, hogy az országban *most* a szervezett munkások százalékos aránya elenyészően csekély.

Lenin a „munkásellenzék” nézeteinek kritikájában nem mondott le arról a korábbi tervéről, hogy a gazdaság berendezésében alkalmazzák a demokratikus centralizmus szervezési elvét – amelyet a pártprogram is tartalmaz – ezt azonban csak néhány évtized múlva látta realizálhatónak. A II. összoroszországi bányászkongresszus zárszavában is megerősíti ezt az elgondolást. A „munkásellenzék” éppen a programra hivatkozva védekezett a szindikalizmus vádjá ellen, de Lenin kimutatja, hogy az adott viszonyok között a szakszervezetek még nem szabadultak meg a szakmai szűkkeblűségtől stb. A program nem azt mondja ki, hogy *most* kell eljutniuk a szakszervezeteknek oda, hogy kezükbe vegyék az egész népgazdaság teljes irányítását. „Mikor kell ide eljutniuk? Ehhez nevelésre van szükség. Olyan nevelésre, hogy kivétel nélkül mindenki értsen az irányításhoz, tudja, hogyan kell ezt csinálni . . . Mindenki, akit nem szédítettek meg a formulák és

tézisek, és nem került azoknak az uszályába, akik mindenkit túlharsognak, azt fogja mondani, hogy . . . itt még nem tartunk.”

A program is számol a termelés munkásszabályozásának különböző fokaival, s a közvetlen lehetőséget a szakszervezetek vonatkozásában az alábbiakban fogalmazza meg: „A szakszervezeteknek, ily módon biztosítva a központi államigazgatás, a népgazdaság és a dolgozók nagy tömegei közötti megbonthatatlan kapcsolatot, a legnagyobb mértékben be kell vonniok a dolgozó tömegeket a gazdaság vezetésének közvetlen munkájába. A szakszervezetek részvétele a gazdaság vezetésében és az a körülmény, hogy a szakszervezetek ebbe nagy tömegeket vonnak be, egyszersmind a legfőbb harci eszköz a szovjethatalom gazdasági apparátusának elbürokratizálódása ellen, és lehetővé teszi a termelési eredmények valóban népi ellenőrzésének megszervezését”.

A programnak ez a része kimondottan a szakszervezetek úgynevezett *részvételi* fokozatára utal s nem arra, hogy azok a kezükben összpontosítsák a népgazdaság teljességének igazgatását: „A szakszervezetek részvétele a gazdaság vezetésében és az a körülmény, hogy a szakszervezetek ebbe nagy tömegeket vonnak be – ezt tartalmazza a ma programja. A program semmit sem ígérget, nincs benne semmiféle hangzatos kitétel, semmi olyasmi, hogy önök maguk válasszanak.” A *munkásellenzék* képviselői valójában a program távlati célkitűzéseit akarták realizálni s ez az akkori körülmények között feltétlenül szindikalizmust jelentett és a proletárdiktatúra, a szovjethatalom bukását eredményezte volna. A szakszervezetek részvétele a gazdaság- és a vállalatirányítási szervekben viszont valóban biztosíthatta a stratégiai célhoz való eljuttatást, valamint a bürokratizmus káros túlkapasainak kiküszöbölését. Lenin tehát *az állami és a szakszervezeti szervek összenövése mellett*, vagyis a „szakszervezetek államosítása” mellett állt ebben az időszakban is, azonban ezt az összenövést hosszú folyamatnak tartotta és ellene volt *az összenövés bürokratikus végrehajtásának*. A pártprogram fellépett mind a szakszervezetek bürokratikus államosításának, mind az állam „szakszervezetesítésének” koncepciójával szemben, s azon volt, hogy az „összenövés” mindennapi tapasztalatait elemezve dolgozza ki *a stratégiai célhoz vezető* fokozatokat. (Ti. a demokratikus centralizmus beville a szakszervezetek által a gazdaság- és vállalatirányításba.) A „munkásellenzék” és a „demokratikus centralizmus” csoportosulása viszont a stratégiai célkitűzés azonnali megvalósulását forszírozta.

Mennyiben tér el a módosított terv három intézményi dimenziója az eredeti terv három intézményi dimenziójától? A népgazdaság demokratikus centralista integrációját – amelyet az eredeti terv feltételezett – felváltja egy szélsőséges gazdasági centralizmus, amely a hadikommunizmus idején egy sajátos katonai-bürokratikus centralizmussá válik. A vállalatok társadalmi-gazdasági helyzetére a minimális vállalati önállóság a jellemző. A demokratikus centralizmus általános gazdasági szervezési elvként való alkalmazása feltételezi egyrészt az egységes népgazdasági tervezést és irányítást, másrészt viszont teret enged a helyi, vállalati kezdeményezésnek, a konkrét gazdasági, környezeti és vállalati feltételekhez való alkalmazkodásnak, vagyis bizonyos fokú autonómiának, ahogyan ezt Lenin értelmezi az *Állam és forradalomban* valamint *A szovjethatalom soronlevő feladatai* c. cikk fogalmazványában. Másfelől azonban a „demokratikus centralizmus” általános szervezési elve alkalmazhatóságának is megvannak az előfeltételei: olyan gazdaságirányítási szervezeti rendszer és olyan gazdaságon belüli értékelési-mérési intézményrendszer, amely lehetővé teszi a gazdálkodás eredményességének *helyi, vállalati* számbavételét.

Amennyiben erre nincs mód, úgy a normák és mértékek meghatározása szükségképpen és majdnem kizárólagosan a központok feladata. Ez azonban már kizárja, vagy legalábbis korlátozza a helyi gazdasági szervek és szervezetek önállóságát.

Mivel az irányítási szervezet egy gazdasági naturalizmuson épült fel, illetőleg gazdasági naturalizmussal párosult szervezet volt az eredeti tervben, a gyakorlatban, tehát a módosított terv során szükségképpen az történt, hogy ez a szervezeti rendszer végezte a „mindent felölelő nyilvántartás és ellenőrzés” mutatóinak a kidolgozását, s így szükségképpen hatóságilag és adminisztratív módon alkották meg a számbavétel naturalis-értéki mutatóit. Ennek viszont az lett az eredménye, hogy a demokratikus centralista szervezési elvből automatikusan kiszűrődött a demokratikus funkció és *kialakult egy szélsőségesen centralista irányítási szervezeti rendszer.* A kialakult értékelési-számbavételi kategóriák alkalmazása a demokratikus centralizmus feláldozásával járt minden vonalon: korlátozták a szakszervezeti demokratizmust, a vállalati stb. önállóságot, a helyi kezdeményezést, a versenyt.

A második intézményi dimenzió tehát a módosított tervben ugyanaz, mint az eredeti tervben, azzal az eltéréssel, hogy az intervenció alatt a gazdasági naturalizmus hadi és kommunista elosztással, számbavétellel párosult. Az intervenció után is fennmarad a szélsőséges gazdasági naturalizmus, de már a kommunisztikus számbavétel, illetőleg elosztás nélkül.

A módosított tervben a legtöbb szó a harmadik dimenzióról esik. Lenin olyképpen módosítja az eredeti tervet ebben az intézményi dimenzióban, hogy a termelés munkásellenőrzése és a termelés munkásszabályozása fokozatai közé beiktatja a szakszervezeteken keresztül való részvétel fokozatát, aminek az a tartalma, hogy a különböző szintű gazdasági igazgatóságokat a szovjetek és a pártszervezetek alakítják meg, de ebben a processzusban részt vesznek a szakszervezeti szervek is. Ez az elv a hadikommunizmus idején természetesen szintén likvidálódott. Egy igen érdekes jelenség, hogy a módosított terv gyakorlata során az itt tárgyalt három gazdasági intézményi dimenzió összes problémája a harmadik dimenzióval kapcsolatban jelentkezett. Felvetődik a kérdés, hogy vajon ennek mi lehet a magyarázata? Az első magyarázat az – véleményünk szerint –, hogy a második dimenzió senki számára nem volt vita tárgya, azaz a gazdasági naturalizmus szélsőséges vagy enyhébb változatát mindenki természetesnek tartotta. A második magyarázat az, hogy a centralizmus szükségességét ugyancsak senki sem vonta kétségbe. A harmadik pedig az, hogy a proletárforradalmat abban az időben a bolsevikok többsége úgy képzelte el, hogy a munkáshatalom minden szinten közvetlenül érvényesül majd, vagyis nem lesz szükség külön hivatalnokseregre, illetőleg ha erre lesz is szükség, ezeket az igazgatási szerveket a munkásszervezetek közvetlenül nevezik ki, ellenőrzik és váltják le. Egyáltalában a szocialista társadalmat egy naiv és primitív kommunizmus ideológiája hatotta át mind az elméletben, mind pedig a mindennapi gondolkodásban és gyakorlatban. Ez az ideológia lényegében tagadta az alá-fölérendeltségi viszonyokat, az egyszemélyi felelős vezetés elvét s annak a testületi irányítással való kombinálását.

Lenin már az eredeti tervben felismeri a gazdasági centralizmus szükségességét egy szocialista tervgazdaságban, továbbá azt is, hogy a termelés munkásszabályozása nem jelentheti az egyszemélyi felelős vezetés elvének a tagadását, ezért úgy vélte, hogy ezt az elvet kombinálni kell a testületi irányítás elvével. Ez az eredeti álláspont a módosított tervben is megmarad. Ezen két elv kombinálásának szükségét még a hadikommunizmus

idején sem adta fel, tehát akkor sem, amikor a gyakorlatban úgyszólván teljesen felszámolták az alsóbb irányítási szinteken a kollégiumok működését. A vállalatokban-nagyüzemekben eleinte – még a munkásellenőrzés hagyományaként – a testületi irányítás és vezetés volt az uralkodó, majd különböző átmeneti formák jöttek létre: voltak olyan példák, ahol a nagyüzem szakszervezeti szervezete nevezte ki az egyszemélyi felelős vezetőt, máshol egyáltalán testületileg gyakorolták mind az irányítás, mind a vezetés funkcióit. Az intervenció alatt egyre több olyan vállalat, nagyüzem volt, amelyekben a szovjetek által vagy a párt felsőbb szervezetei által kinevezett egyszemélyi felelős vezető korlátlan hatalommal rendelkezett és megszüntette gyakorlatilag még a részvételi fokozatot is a szakszervezetek részéről.

A diktátori hatáskörrel felruházott egyszemélyi felelős vezető egyik fő funkciója az volt, hogy a testületesdit felszámolja, miután még a munkásellenőrzésből átöröklött munkásigazgatási ideológia és gyakorlat gátolta a szervezett termelés folyamatosságát, partikularizmushoz és önkényességhez vezetett a termelésben és elosztásban. Az intervenció és a polgárháború idején az egyszemélyi felelős vezetés valójában személyi diktatúrához vezetett nem csupán a gazdasági termelőszervezetekben, – a vállalatokban, a nagyüzemekben – hanem a szakszervezetekben, sőt a pártszervezetekben is. Ez utóbbi számos esetben azt jelentette, hogy a pártszervezetek vezetőit felülről nevezték ki és egyes pártszervezetek – még pártbizottságok – szavazati és delegálási jogát is megvonták. Az intervenció időszakában semmiféle munkásdemokráciáról nem lehetett szó: ténylegesen szükségszerű volt a pártdiktatúra – amikor is a pártban is katonai módszerekkel kellett vezetni és irányítani. Mindezek azt jelentik, hogy Lenin a módosított tervvel véglegesen feladta az eredeti terv első és harmadik dimenziójában kifejtett koncepcióját?

Véleményünk szerint az eredeti terv népgazdasági integrációs intézményeit, és a termelés munkásszabályozására vonatkozó gondolatait Lenin továbbra is érvényesnek tekintette hosszú távon. Hogy a két intézményi dimenzió vonatkozásában a módosított terv csupán taktikai jellegű volt, azt jól bizonyítja a pártprogram általa elkészített tervezete. Ugyanakkor az is igaz, hogy az értékelési-számbavételi gazdasági intézményi dimenzióban taktikailag is és stratégiailag is még mindig a gazdasági naturalizmus álláspontján volt.

A módosított terv nagy lenini felfedezése a szakszervezeteken keresztül való részvétel, a gazdasági és irányító szervezetek igazgatóságainak megalakításában és ellenőrzésében. Az eredeti terv ebben a dimenzióban valójában utópisztikus kommunista elemekkel volt terhes, hiszen feltételezte, hogy a termelés munkásellenőrzése közvetítés nélkül átfejlődhet a termelés közvetlen és közvetett munkásszabályozásának gyakorlatába. Vajon az oroszországi sajátosságok milyen szerepet játszottak abban, hogy Lenin közbeiktatta a részvételi fokozatot a szakszervezeteken keresztül és milyen szerepet azok a gyakorlati tendenciák, amelyek a demokratikus centralizmus első tapasztalataiban jelentek? (Az tudniillik, hogy ez a szervezési elv többek között a gazdasági naturalizmus „értékkategóriáinak” alkalmazása miatt anarchizmushoz, partikularizmushoz, lokalizmushoz vezetett, veszélyeztetve a szovjethatalmat.) Az ma már világos, hogy a munkásszabályozásra vagy munkásigazgatásra való közvetlen áttérés az adott összes lényegesebb közreműködő faktor együttes hatásaként szindikalizmushoz és anarchizmushoz vezetett volna (illetőleg részben ahhoz vezetett), vagyis végeredményben lehetetlenné tette volna még a demokratikus *centralista* gazdaságirányítást is: lényegében annak centralizmusát veszé-

lyeztette. Feltételezhető, hogy ha a szakszervezetek – most már nem mint szakszervezetek, hanem egyszerűen mint munkásszervezetek – veszik kezükbe akkor a népgazdaság teljes igazgatását, ez tulajdonképpen elvezetett volna egy szélsőséges szakszervezeti centralizmushoz és bürokratizmushoz, amelyet Trockij is akart. Ezek után tisztázzuk, hogy a módosított terv mennyire volt konzisztens a három gazdasági intézményi dimenzióban?

Röviden szólva azt kell mondanunk, hogy a módosított terv már nagyobb konzisztenciával bírt, mint az eredeti. A módosított terv szigorú centralizmusa a gazdaságirányításban és a szakszervezeteken keresztül való munkásrészvétel az irányításban és az igazgatásban, valójában sokkal inkább összhangban állnak a továbbra is érvényesnek tartott gazdasági naturalizmussal. Azért fogalmazunk úgy, hogy sokkal inkább, mivel a szakszervezetek útján való részvétel intézménye némileg inkonzisztens volt a másik két intézménnyel, amennyiben feltételezte a helyi autonómiát a vállalatirányításban, viszont a szigorú centralizmus, amelyet a gazdasági naturalizmus az elszámolásban egyértelműen megkövetelt – függetlenül az akkori oroszországi viszonyoktól is – ennek a részvételnek a valódiságát vonta kétségbe. Ez az inkonzisztencia csupán a hadikommunizmus gazdasági intézményrendszerében szűnt meg, amikor is szükségképpen felszámolták a részvételt a gazdasági szervezetekben; uralkodóvá vált a bürokratikus centralizmus és a kommunisztikus gazdasági naturalizmus.

Végül is felvetődik az a probléma is, hogy egyáltalában beszélhetünk-e módosított tervről a szocialista gazdaság intézményi berendezésének lenini elméletében? Talán az eddigiekből kiderül, hogy a módosított terv valójában csak taktikai jellegű módosítást jelent. Stratégiailag Lenin tartotta magát az eredeti tervhez mindhárom gazdasági intézményi dimenzióban.

Lenin a szakszervezeti vitában felmerült kérdéseket több alkalommal olyanoknak nevezi, amelyekkel foglalkozni időpocsékolás, fényűzés – az éhínség, a gabonaválság közepette. Vajon Lenin miért tekintett egy olyan vitát fényűzésnek és időpocsékolásnak, amely vitában közvetve vagy közvetlenül felmerültek a szocialista gazdaság-építés összes fontosabb kérdései?

Véleményünk szerint ebben a vélekedésben alapvetően két fontos tényező játszott szerepet. Az első az, hogy Lenin számára valóban nem volt időszerű a termelés munkásszabályozása, hiszen a kisparaszti mezőgazdaság iszonyatos túlsúlya érvényesült s egészében nagyon fejletlen volt a gazdaság, függetlenül a háború és polgárháború pusztításai nélkül is, amelyek eredményeként a nemzeti vagyon az 1913-as év egytizedére csökkent. A másik fontos tényező az, hogy Lenin tudatában volt annak, hogy a hadikommunizmus gazdálkodási rendszere nem alkalmazható békés körülmények között, sőt már azt is felismerte, hogy az 1918-ban megfogalmazott visszavonulási elképzeléseknél radikálisabb stratégiai jellegű visszavonulásra lesz szükség a gazdaságpolitikában. Ugyanakkor az egész szakszervezeti vita, amely lényegileg a gazdaságirányítás kérdései körül folyt, fel sem vetette a gazdaságpolitikai fordulat szükségességének kérdését, márpedig a gazdaság- és vállalatirányítás, valamint a részvételi intézmények dolgát nem lehet felvetni, illetőleg komolyan megvitatni, ha ugyanakkor a gazdaság második dimenziójának intézményeit figyelmen kívül hagyjuk.

A szakszervezeti vita azonban ezt figyelmen kívül hagyta, legyen szó akármelyik irányzatról vagy irányzatocskáról. Nem azt állítjuk, hogy Lenin teljes tudatossággal látta az összefüggést a szakszervezeti vitában felmerült kérdések és az addig alkalmazott

gazdálkodási intézmények között, csupán azt, hogy határozatlanul ugyan, de már érzékelte az új elméleti gazdasági problémákat. (De sokkal határozottabban, mint 1918 áprilisában.)

A gazdaságpolitika felülvizsgálatának gondolata először a szélsőséges gazdasági centralizmust, a bürokratizmust illető kritikák kapcsán merült fel benne, és csak ezután gondolt arra, hogy ennek gyökerei a második intézményi dimenzióban fedezhetők fel.

Feltehető egy olyan kérdés is, hogy az Október utáni egy-két éves tapasztalatok alapján lehetséges volt-e közvetlenül egy másik alternatíva a második intézményi dimenzióban? Véleményünk szerint közvetlenül nem volt erre lehetőség, mivel a gazdasági naturalizmus koncepciója legalább annyira evidens volt akkor, mint a demokratikus gazdasági centralizmus elve – senki sem vitatta. Az intervenció miatt szükségképpen bevezetett hadi- és kommunista gazdálkodás segített fedezni az elmélet alapellentmondását. Egy szervezettebb és fejlettebb gazdaságban már viszonylag rövidebb tapasztalati idő is elégséges lett volna az ellentmondás felismeréséhez. Szovjet-Oroszország gazdasága a bomlás és zűrzavar állapotában volt 1917-től végig, s ennek köszönhetően nehezen lehetett nyomon követni, hogy az elméleti faktor milyen szerepet játszott a szélsőséges centralizmus, a szükségtelen bürokratizmus keletkezésében.

Az új terv a szocialista gazdaság intézményi berendezéséről

Az intervenció idején mind a párt, mind az egyéb szervezetek tevékenységére a katonai intézmények voltak a jellemzők s a proletárdiktatúra a *katonai proletárdiktatúra* jellegét öltötte, amely a szélsőséges szervezeti centralizmusban és a kollektív szervek korlátozásában mutatkozott meg, hiszen minden vonatkozásban a *harci parancsok* rendszerét kellett alkalmazni. Mint már említettük, ez az intézményrendszer adekvát volt a polgárháború, az intervenció, valamint Szovjet-Oroszország akkori általános feltételeivel. Ám igen sok bolsevik vezető és teoretikus ezt az intézményrendszert nemcsak a különleges feltételek termékének tekintette, hanem békés viszonyok között is alkalmazandónak, szükségszerűnek vélte. Lenin jól látta, hogy a hadikommunizmus időszakában alkalmazott intézmények nem a kapitalizmusból a kommunizmusba való átmenet általános intézményei, ezért eleinte az 1918-as intézményekhez való visszatérésért harcolt, amelyekre, mint ismeretes, a naturális jellegű elszámolási-értékelési intézmény volt a jellemző, párosítva a teljesítményarányos munkabérdifferenciálással.

Az új gazdasági politika előjátékaként, előzményeként még úgy jelenik meg nála a bürokratizmus elleni harc és a munkásdemokrácia kérdése, hogy fel sem merül a szélsőséges gazdasági naturalizmus kritikája. Így a gazdasági naturalizmus bázisán lép fel az „ipari főbizottságok” intézményével szemben, megállapítva, hogy azok a bürokratizmus olyan szörnyszülöttei voltak, amelyek felmérhetetlen gazdasági károkat okoztak. A szélsőséges vertikális gazdasági integrációval szemben a horizontális integráció elvét állítja szembe és nagyobb önállóságot kíván biztosítani a területi, kerületi, helyi népgazdasági tanácskozások intézményének. Ez az időszak a NEP előjátéka. Az *Új gazdasági politika* előjátékát annak két fejlődési fázisa követi. Az első fázisban – amelynek kezdete 1921 tavasza – a módosított és eredeti terv mindhárom intézménye revízió alá kerül, ám ez a revízió nem volt elégséges, ezért 1921–1922 fordulóján újabb revideálás kezdődik, különösen a második intézményi dimenzió vonatkozásában.

Az új gazdasági politikára való áttérést nem elméleti indítékok sugallták, hanem gyakorlati gazdasági és politikai fejlemények: a kronstadti felkelés, továbbá a munkás- és parasztsztrájkok, amelyekből Lenin azt a következtetést vonja le, hogy „a szovjethatalom a gazdasági helyzet folytán ingadozik.” A gazdasági helyzet kifejezés itt az általános bomlást és szegénységet éppúgy jelenti, mint az alkalmazott gazdasági intézmények hibás voltát – különösen a második intézményi dimenzióban. Lenin a békés építésre való átmenet kezdetén felismeri, hogy az eredeti és módosított terv második dimenziója – az, amelyen múlik, hogy a szovjethatalom fennmarad-e? És valójában nem véletlenül kerül a középpontba a második intézményi dimenzió az új tervben, hiszen ténylegesen ennek megválasztásától jelentősen függ a bürokratizmus nagysága és a gazdasági demokratizmus intenzitása – beleértve a munkásrészvétel dolgát is.

1. A népgazdaság integrációs elvei és a vállalatok társadalmi-gazdasági helyzete az új tervben

A három gazdasági-intézményi dimenzió az eredeti tervben azonos hangsúllyal szerepel. A módosított tervben a súlypont áttevődik az első – tehát az integrációs intézményi – dimenzióra. Az új tervben a legfontosabb a második dimenzió, azaz az értékelési-elszámolási intézmény, s ebben jelentkezik a másik két dimenzió kérdéseinek a felvetése is. Ez „a” szakszervezeti vita után teljes mértékben érthető, hiszen akkor éppen ezt a dimenziót nem vették vizsgálat alá, s mint kimutattuk, főleg ezért nem sikerült igazi előrelépést elérni a vitában felmerült kérdések elméleti megoldásában.

Az új terv a népgazdaság integrációs elveinek módosítását nem a korábbi kritikák eredményeként változtatta meg, hanem a gyakorlati gazdaságpolitikai problémák következtében. Ehhez hozzá kell tenni, hogy a bürokratizmus mind az eredeti, mind a módosított tervben elméleti és gyakorlati problémaként jelentkezett, ám az ellene való fellépést inkább az elméleti megfontolások diktálták, mint a gyakorlat. Arról van szó, hogy sem az eredeti, sem a módosított terv nem ismerte és nem is ismerhette fel, hogy a gazdasági és politikai bürokratizmus kialakulásában milyen szükségszerű és elkerülhető gazdasági intézmények játszották a fő szerepet. Ebben zavaró körülményként közreműködött a szükségszerű hadikommunizmus.

Az új gazdasági politika kidolgozása előtt közvetlenül a bürokratizmus gyökereiről Lenin még úgy beszél, mint amely összefüggésben van „a kispolgári ösztönösséggel”, amely alatt valójában a kistulajdonosi szétforgácsoltságot érti, „amely szükségképpen igényli a kereskedelmet”, viszont az eredeti és módosított intézményi terv ezt kizárta. Lenin még a NEP-et közvetlenül megelőző időben is úgy vélte, hogy a szétforgácsolt kisgazdaság feltétlenül a bürokratizmus erősödéséhez vezet, mivel csak a hatalmi központok képesek ellenőrizni és számba venni a termelés és elosztás szféráját abban az esetben, ha nincs szabadkereskedelem, hanem csak közvetlen termékcseré.

Lenin új tervében a szocialista gazdaság intézményi berendezésének az első dimenziójában a bürokratizmus az alapvető probléma, amely jellemzi akkor a népgazdasági integrációt és a vállalatok társadalmi-gazdasági helyzetét. A módosított tervben még csak a népgazdasági integrációban szükségképpen kialakított szélsőséges bürokratikus gazdasági centralizmus *túlkapásainak* a megszüntetése volt a fő jelszó, az új tervben maga a szélsőséges bürokratikus gazdasági integrációs elv vált kérdésessé Lenin szá-

mára. Eleinte, vagyis az új gazdasági politika „kidolgozása” kezdetén a bürokratikus népgazdasági integráció további gyökereit a kulturális színvonalban, a háború okozta hallatlan pusztulásban és az elszegényedés következményeiben látja és csak másodlagosan jelöli meg a gazdasági ösztönösségben és annak elterjedtségében — különösen a mezőgazdaságban. (Minél szétforgácsoltabb a parasztság, annál elkerülhetetlenebb a bürokratizmus a központban — olvashatjuk a tizedik pártkongresszuson elmondott beszédében.)

Lenin mind az eredeti, mind a módosított tervben a kispolgáriasságot és a gazdasági spontaneitást — vagy másképpen fogalmazva az önszabályozó piaci mechanizmusok, intézmények minden történeti és lehetséges változatát — azonosnak vette és nem engedett meg elméletben semmiféle — a tradicionálishoz hasonló, vagy attól eltérő — önszabályozó automatizmusokat. A NEP kidolgozásakor ez a felfogás még nagyon erős valamennyi bolsevik teoretikus, így Lenin esetében is és ennek tudható be, ha csak lassan érlelődik az a felismerés, hogy a népgazdaság tervszerű integrációja nem lehetséges bizonyos spontán gazdasági intézmények nélkül.

Ugyanakkor az is kétségtelen, hogy a korabeli kulturális színvonal, a háború okozta szegénység és pusztulás általában a gazdaság fejlettségi szintje önmagában is igényli az erős központosítást a gazdaságirányításban, ha szocialista viszonyok között vagyunk, amikor is nem engedhetők meg az égbekiáltó társadalmi különbségek. Éppígy elkerülhetetlen bizonyos bürokratizmus a gazdaság helyreállításának idején és a gazdaságfejlesztés olyan periódusában, amelyet „szocialista iparosításnak” nevezünk. Ez pedig szükségképpen a gazdaság vérkeringését szabályozó spontán mechanizmusok korlátozását jelenti. Hangsúlyozottan kell aláhúzni, hogy „csak” korlátozásról lehet szó, és nem teljes kiiktatásról. Lenin — Kronstadt után — rendkívül gyorsan felismeri a kereskedelem és a piac szükségességét mint olyan szükséges rosszat, amelyre évtizedeken keresztül szükség lesz a népgazdaság integrációjában. És ez a felismerés adja meg az igazi értelmét azoknak a gondolatoknak, amelyek a bürokratizmus és a gazdasági ösztönösség elleni egyidejű harcról szólnak. Amíg azonban korábban ezt az ösztönösséget árukategóriák nélkül tételezte, addig Kronstadt után alig néhány héttel már ezt is beiktatta a népgazdaság integrációs elvei közé, s ezzel a bürokratikus gazdaságirányítással szembeni fellépése éppúgy mint a gazdasági anarchizmus elleni harca új jelentést kap, amennyiben ebben a „kétfrontos harcban” most már valóban lehetőség nyílik arra, hogy ez a küzdelem sikeres legyen. Láthattuk ugyanis, hogy nem lehet a bürokratikus gazdasági centralizmus ellen sikeresen fellépni, ha ugyanakkor minden ösztönösséget, gazdasági automatizmust tagadunk. Ez a tagadás sikertelenné teszi a másik elleni hatásos intézmények kialakítását. A népgazdaság integrálásának korábbi bürokratikus eszközeit ezért az új gazdasági politikában felváltja Lenin kezdetben a szabadkereskedelem, majd a kereskedelem és pénzforgalom állami ellenőrzésének elvével, s a gazdaságirányítást egy egységes állami terv szerint végzik az irányítószervek, viszonylag nagy önállóságot biztosítva a gazdálkodó egységeknek. Mindezek azt jelentik, hogy Lenin az új gazdasági politikában visszatér az eredeti terv általános intézményéhez — a demokratikus centralizmushoz — a népgazdasági integráció dimenziójában?

Úgy véljük, hogy nem! Mindössze arról van szó, hogy a gazdaság integrálásában kevesebb lesz a bürokratikus és több a demokratikus elem, az önállóság, a kezdeményezés a különböző gazdaságirányítási szinteken és gazdálkodó szervezetekben. Lényegében véve a NEP lenini integrációs koncepciója egy erősen centralizált gazdasági intézményt képvi-

sel. Az új gazdasági politika kidolgozása során nem esik szó a pártprogramról, amely mint ismeretes, perspektivikus célként a demokratikus centralista gazdaságszervezési elv alkalmazását tűzi ki célul. Ebből arra lehet következtetni (ti. abból, hogy nem vették revízió alá a programot), hogy Lenin a NEP idején is az eredeti terv álláspontján volt az első gazdasági intézményi dimenzió tekintetében. Az új gazdasági politika kidolgozásának körülményei azonban éppúgy nem voltak alkalmasak egy demokratikus centralista gazdasági integráció megvalósításához ekkor, mint az intervenciót megelőző periódus és az intervenció időszaka.

Más megfogalmazások is igazolják, hogy Lenin nem adta fel az eredeti tervet az első dimenzióban: az új gazdasági politika intézményeit, amelyeket 1921-ben körvonalazott, s amelyeket 1921–22. fordulóján továbbfejlesztett, nem tekintette *a par excellence szocialista gazdasági intézményeknek*, illetőleg *az igazi szocialista gazdasági intézményrendszernek*. Erről tanúskodik egy kevésbé kifejtett megjegyzése, amely szerint „még nem tudjuk igazán, miképpen nyúlunk hozzá a szocialista gazdasághoz, a gazdaság alapjának felépítéséhez, és hogy az egyetlen út, amelyen rátalálunk majd a megoldásra – az új gazdasági politika.”

Tehát az új terv sem tekintette véglegesnek a népgazdaság *integrációs intézményeit*. Egyáltalában, amikor Lenin az új gazdasági politikát kidolgozta, valójában csak azt látta világosan, hogy az akkori Oroszországban békés körülmények között nem lehet alkalmazni szélsőségesen bürokratikus centralista gazdaságirányítási eszközöket. Az is világos volt számára, hogy az eredeti terv demokratikus centralista gazdaságszervezési elve sem alkalmazható közvetlenül az intervenció utáni feltételek közepette. Azt is megértette, hogy az új gazdasági politika a kereskedelem és pénzforgalom szabadságát nem tekintheti ellenőrizetlennek, hogy feltétlenül szükség lesz valamiféle állami szabályozásra, ellenőrzésre. Azt azonban még nem tudta és nem is tudhatta, hogy ez az állami szabályozás és ellenőrzés milyen terjedelmű és mélységű lesz a jövőben. Ezért mondta azt, hogy az új gazdasági politika feltételei között lehet majd megtalálni a legcélszerűbb gazdasági intézményi formákat. Ez a felismerés tulajdonképpen az eredeti és a módosított terv képtelenségeinek, gyakorlatban való alkalmazhatóságának kritikai felülvizsgálata eredményeként adódott. Az új gazdasági politika *abban* az értelemben lehetőség a legcélszerűbb gazdasági intézmények kiépítésére – Lenin felfogásában, hogy megtalálják az eredeti terv megvalósításához vezető utakat s egyben meghaladják a szélsőséges bürokratizmust, valamint a NEP ösztönösségét, gazdasági szabályozatlanságát. (Pontosabban szólva a túlzott ösztönösség korlátozásának eszközeit, kereteit, határait.)

Mi az új gazdasági politika jelentése és jelentősége az első intézményi dimenzióban? Mindenekelőtt az, hogy megteremtette a lehetőséget ahhoz, hogy a bürokratikus gazdasági integrációs gyakorlat és elmélet helyett megtalálják a legjobb gazdasági irányítási intézményeket a központokban. A NEP megteremtette azt a lehetőséget is, hogy megtalálják a szocialista gazdaságban meglévő dialektikus ellentmondás mozgásformáit a különböző társadalmi-gazdasági fejlődési fokokon. Ez az ellentmondás a központi – tehát a redistributív – gazdasági intézmények és a gazdasági tevékenység további – tehát vállalati, kollektíva, egyének – résztvevőinek viszonylagos autonómiája között feszül. Ez utóbbi számos vonatkozásban szabad elhatározásokat jelent – szemben a redistributív döntésekkel.

Természetesen az új terv első dimenziójában felismert igazságok nem realizálódhatnak a második és a harmadik intézményi dimenzió adekvát intézményei nélkül. Csak emlékeztetésképpen szeretnénk utalni arra, hogy az eredeti és a módosított intézményi terv bensőleg inkonzisztens volt, amely főleg a második intézményi dimenzió megválasztása miatt állott elő. Kérdés, hogy az új terv megszünteti-e ezt az inkonzisztenciát. Erre a kérdésre szeretnénk válaszolni a következőkben.

2. Az új gazdasági politika értékelési-elszámolási intézményei

A „mindent felölölő nyilvántartás és ellenőrzés”, a nyilvántartás alapegységeinek keresése, olyan számbavételi alapegység kidolgozása, amelynek birtokában a gazdálkodás minden egyes fázisában értékelni lehet annak ráfordításait, elvezetett a szélsőséges gazdasági-műszaki-számviteli naturalizmushoz.

Az *Új Gazdasági Politika* kidolgozása és alkalmazása előtt néhány héttel még csak az irányítási szervezeti koncepció felülvizsgálatára került sor — megállapítva, hogy a vertikális integráció a *Főbizottságok* vonalán a bürokratizmus szörnyszülötteit hozta létre. Ennek nyomán megszüntették a Főbizottságokat és lehetővé tették a gazdasági egységek horizontális kapcsolatait is. Ekkor azonban még nem ismerték fel, hogy a gazdasági intézményrendszer számbavételi-értékelési intézményeit is felül kell vizsgálni, hiszen a szélsőséges vertikális integráció nem utolsósorban annak a szülötte volt. Az *Új Gazdasági Politika* kidolgozása előtt kezdetben csupán arról volt szó, hogy helyreállítsák „a mindent felölölő nyilvántartás és ellenőrzés” terén a pszeudoértékkategóriákat és a szocialista elosztási formákat. Közben derült ki, hogy az 1918-as elgondolások „rehabilitációja” nem elégséges a szocialista gazdaság intervenció utáni berendezésére.

„Nem tudunk gazdálkodni.” „A szovjethatalom a gazdasági helyzet folytán ingadozik”

Miért nem tudunk gazdálkodni? Miért inog a szovjethatalom a gazdasági helyzet folytán? Ezek a kérdések Lenin megfogalmazásai alapján merülnek fel a NEP kidolgozása során. A kérdésekre a választ kezdjük a másodikkal! Nemcsak azért inog a szovjethatalom, mert az intervenció úgyszólván teljesen szétzilálta a gazdaságot, hanem azért is, mivel a termelés és elosztás, illetőleg a fogyasztás területén olyan szabályozó intézményeket alkalmaztak az intervenció után is, amelyek keretei között tulajdonképpen senki sem volt érdekelt abban, hogy nagyobb teljesítményt érjen el a termelésben s ezáltal a fogyasztási javak nagyobb hányadára tehet szert. Különösen állt ez a paraszti gazdaságokra, a paraszti gazdálkodásra, hiszen a terményfelesleg kötelező beszolgáltatása békésebb körülmények között oda vezetett, hogy a paraszt szükségképpen kevesebbet termelt, mint a lehetőségei arra megvoltak, tekintettel arra, hogy a feleslegért semmit sem kaphatott cserébe. Ennek következtében a termelést valóban olyan szintre szállította le, amely szint nem haladta meg a felesleget. Tegyük hozzá, hogy az intervenció idején nemcsak a felesleget vitte el a háború, hanem a létminimum — amely rendkívül alacsony szint volt, közel az éhínséghez — feletti „felesleget” is. A paraszti gazdaság tehát a lehetséges termelékenységi szint alatt termelt, s emiatt a munkások sem tudtak gazdaságosan termelni. Ennek következtében kezdődtek meg a paraszt- és munkásfelkelések. Mivel sem a parasztgazdaságok, sem az ipari és kereskedelmi, valamint szolgáltató vállalatok nem használták ki termelési kapaci-

tásaikat olyan gazdasági helyzet alakult ki, mely veszélyeztette a gazdasági újjáépítést s így a szovjethatalmat.

Ezen körülmények között fogalmaz Lenin: úgy, hogy „nem tudunk gazdálkodni”. Ez egy rendkívül lakonikus megjegyzés, azonban implikálja az egész eredeti és módosított gazdasági intézményrendszeri elképzelés problémáit, mind a három intézményi dimenzióban, de különösen a másodikban, amely az egész koncepció kulcskérdése volt 1921 tavaszán. És vajon miért nem tudnak gazdálkodni a bolsevikok? Lenin a kereskedelem, az áruforgalom hiányára vezeti vissza ezt a negatívumot. Utólag nézve a dolgot valóban erről van szó, ám a fenti formula sokkal mélyebb elméleti problémát rejt magában; alapvetően azt, hogy az eredeti és módosított gazdaságpolitikai elvek, intézmények nem adekvátak a kapitalizmusból a kommunizmusba való átmenet feltételeivel sem az akkori oroszországi viszonyok, sem a fejlettebb országok számára. Tehát másképpen kell szabályozni, ellenőrizni, nyilvántartani a gazdasági jelenségeket – vonható le a következtetés. És Lenin levonja ezeket a következtetéseket, amikor azt mondja, hogy „vissza kell vonulni”, mert túlságosan előreszaladtak, mert „semmi réggel nem számolva” kezdték az új gazdaság intézmény berendezését.

Amint láttuk, az új tervben az államkapitalizmus fogalma az első intézményi dimenzióban azt jelentette, hogy a szocialista államhatalom a társadalmi tulajdonviszonyok között olyan gazdaságsszabályozó módszereket alkalmaz a termelés és elosztás terén, mint a kapitalista állam az állami vállalatokban békés viszonyok közepette, illetőleg mint amelyeket a hadikapitalista gazdaságsszabályozás – különösen a hadiüzemek viszonylatában – érvényesít a magánvállalatok tevékenységében. De vajon mit jelent az államkapitalizmus a második gazdasági intézményi dimenzióban az új gazdasági politikában?

Az államkapitalizmus és az új gazdasági politika értékelési, elszámolási intézményei

A második gazdasági intézményi dimenzióban az államkapitalizmus Leninnél az új tervben elsősorban az önálló elszámolást, a jövedelmezőséget, az árucserét s vele együtt a piac intézményének alkalmazását jelentette a termelés, a forgalom, az elosztás és fogyasztás vonatkozásában. Természetesen ez az intézményrendszer nem azonos valamiféle szabadversenyes szocialista intézményrendszerrel, hanem olyan gazdasági formációval, amelyben együtt és egyszerre érvényesülnek „kapitalista” gazdasági kategóriák és más, többek között „kommunisztikus” intézmények.

A bolsevik teoretikusok elképzelése és részben Lenin gazdasági intézményi koncepciója is – különösen a második intézményi dimenzióban – korábban kommunisztikus jellegű volt. Ennek tudható be, hogy Lenin még 1921 tavaszán is kapitalista intézményként tartja számon mind az önálló vállalati elszámolást, mind pedig az árucserét, illetőleg a kereslet-kínálat intézményét, függetlenül attól, hogy azt szocialista gazdasági hatalmi viszonyok között alkalmazzák. Ez valamiféle szocialista államkapitalizmus vagy „államszocializmus”. (Ez utóbbi fogalmat még a forradalom előtt használja a *Megtartják-e a bolsevikok az államhatalmat* c. írásában.)

Az „államszocializmus” fogalma nem kerül bővebb kifejtésre. Ennek a valószínű oka az, hogy Lenin általában minden olyan intézményt, amelyet akár módosítva is a szocialista gazdasági és politikai hatalom átvett a korábbi kapitalista társadalomból,

lényegét tekintve nem „tisztá szocialista gazdasági formának” tekintett. Másfelől viszont már megsejtette, hogy a kapitalista gazdasági intézményi formák alkalmazása egy egészen már típusú hatalom által, nem lehet „kapitalizmus” a szó szoros értelmében. Persze lehet, hogy nem is egyszerű megsejtésről van szó ebben az esetben, hanem csak taktikai jellegű fogalmazásról. Gondoljunk csak arra, hogy amikor 1918-ban felvetette az államkapitalizmus dolgát, milyen ellenállásba ütközött. Hasonló ellenállás kísérte ezt az ügyet 1921 tavasza előtt és az azt követő időszakban is. Mindenesetre az új terv a második intézményi dimenzióban határozottan szakít az ún. számviteli, technikai naturalisztikus számbavételi intézményekkel, amelyek a gazdaságilag szélsőséges, bürokratikus centralizmushoz vezetnek — függetlenül az intervenciótól is. Hogyan korrigálja Lenin az első dimenzió intézményeit az új tervben a második dimenzió viszonylatában?

Elsődlegesen azzal, hogy a szélsőségesen naturalista leszámolást számos vonatkozásban felváltja az ún. „önálló elszámolás” elvével, ami azt jelenti, hogy a vállalatok túlnyomó többségének gazdálkodását kereskedelmi, azaz piaci alapokra helyezi. Az új tervben merül fel először a szocialista gazdaság intézményi történetében a jövedelmezőség elve, illetőleg az az elv, hogy a vállalatok dolgozóinak jövedelme a vállalat gazdasági eredményétől függjön. Ezeket az intézményeket Lenin államkapitalista intézményeknek tartja, de amíg korábban ez ellen fellépett, most ezeket, mint szükséges rossz intézményeket kezeli. Ezen elv alkalmazásával elméletileg és gyakorlatilag is redukálódik a központoknak a korábbi intézményi tervekben túlságosan is feldúsított szerepe a „mindent felölelő nyilvántartásban és ellenőrzésben”, tehát a népgazdaság integrációjában s így módon csökken a gazdasági bürokratikus centralizmus.

Az oroszországi forradalom öt éve és a világforradalom távlatai címmel Lenin előadói beszédet tartott a Kommintern negyedik kongresszusán, amelyben választ keres arra a kérdésre, hogyan jutottak el az „új gazdasági politikához” valamint arra, hogy ez a politika mennyire lehet általános? Ebben a beszédben utal a *baloldali gyerekeségről és a kispolgáriasságról* írott cikkére, amelyben kifejti azt a véleményét, hogy az akkor fennálló helyzetben az államkapitalizmus lépés lenne a szocializmus felé: „1918-ban tehát az volt a véleményem, hogy a Szovjet Köztársaság akkori helyzetéhez képest az államkapitalizmus lépés lenne előre. Ez igen furcsán, sőt képtelenül hangzik, mert köztársaságunk már akkor is szocialista köztársaság volt; akkor napról-napra a legnagyobb sietséggel — valószínűleg túlzott sietséggel — különböző új gazdasági rendszabályokat foganatosítottunk, amelyek nem nevezhetők másnak, mint szocialista rendszabálynak. És én akkor mégis azon a véleményen voltam, hogy az államkapitalizmus a Szovjet Köztársaság akkori helyzetéhez viszonyítva lépés előre, és a továbbiakban ezt a gondolatot úgy világítottam meg, hogy egyszerűen felsoroltam Oroszország gazdasági rendjének elemeit. Ezek az elemek szerintem a következők voltak: „1. a mezőgazdaság patriarchális, vagyis legkezdetlegesebb formája; 2. a kisárutermelés (ide tartozik a gabonát eladó parasztok többsége is); 3. a magánkapitalizmus; 4. az államkapitalizmus és 5. a szocializmus. Mindezek a gazdasági elemek képviselve voltak az akkori Oroszországban. Akkor azt a feladatot tűztem magam elé, hogy megmagyarázzam, milyen viszonyban vannak egymással ezek az elemek, és vajon nem kell-e a nem szocialista elemek egyikét, nevezetesen az államkapitalizmust, a szocializmusnál többre becsülni... Továbbá feltettem magamnak a kérdést: ezek közül az elemek közül melyik van túlsúlyban? Világos, hogy a kispolgári környezetben a

kispolgári elem az uralkodó. Ilyen környezetben pedig az államkapitalizmus — Lenin szerint — közvetítő lenne a szocializmushoz.”

Az 1918-as terv az államkapitalizmust illetően Lenin szerint sem volt előre elkészített „visszavonulási terv”. „Ezek a vita hevében született rövid sorok abban az időben semmi esetre sem jelentettek visszavonulási tervet. Például egy igen fontos pontról, a kereskedelem szabadságáról, amely az államkapitalizmus szempontjából alapvető jelentőségű, itt szó sem esik. Pedig már az megadta a visszavonulás általános, határozatlan gondolatát.” Ehhez tegyük hozzá, hogy pláne nem tartalmazták az akkori gondolatok az 1921–22 fordulóján végrehajtott további visszavonulást „a kereskedelem és a pénzforgalom állami szabályozása” valamint a vállalatok kereskedelmi elszámolási alapokra való átállítása, a szabad piaci viszonyok kiszélesítése irányában. Az az államkapitalizmus, melynek gondolata akkor felmerült, még nem lépett ki azok közül a keretek közül, amelyet a naturális jellegű elszámolási mechanizmusok jellemeznek.

Lenin rendkívül fontosnak tartja az államkapitalizmusra vonatkozó gondolatok és az empirikus tapasztalatok figyelembevételét a világforradalom távlatában. Miután feltételezi, hogy a szocialista forradalmak során Európában is elkerülhetetlen az előreszaladás a polgárháború következtében, ezért elengedhetetlennek tartja, hogy pontos elképzelés legyen a visszavonulásról. „Azt hiszem, ez a kérdés nemcsak annak az országnak a szempontjából érdemel figyelmet, amely gazdasági rendjét tekintve nagyon elmaradott ország volt és mind a mai napig az, hanem a Kommunista Internacionále és a nyugat-európai fejlett országok szempontjából is.” Ezért tartja helyesnek, ha az Internacionále a IV. kongresszuson elfogadná a programokat, hiszen — mint írja — aligha fontoltak meg jól valamennyi kérdést, többek között az esetleges visszavonulást és annak biztosítékait sem.

A gazdasági bürokratizmus legmélyebb gazdasági intézményi gyökerei az új terv szerint

Rendkívül fontosnak találjuk azokat a gondolatokat, amelyeket Lenin a NEP kidolgozása közben a bürokratizmussal kapcsolatban tár fel. Ezt a kérdést egyre inkább gazdasági szempontból veti fel és ismét megállapítja, hogy *a bürokratizmus gazdasági gyökerei Szovjet-Oroszországban* — „a kistermelő szétforgácsolttsága, szétszórtsága, nyomora, kulturálatlansága, az utak hiánya, a tudatlanság, a mezőgazdaság és az ipar közötti forgalom hiánya, a mezőgazdaság és az ipar kapcsolatának és kölcsönhatásának hiánya.” Ehhez még hozzáveszi a blokádot, az „ostromzárat” is, majd a „súlyos” következtetés: „Az „ostromzár” örökségeként, a kistermelő szétforgácsolttságának és elnyomottságának felépítményeként a bürokratizmus immár teljes egészében megmutatkozott.” (Kiemelés: H. I.) Kérdés, hogy ezek a gyökerek önmagukban elégséges alapot adnak-e a szükséges bürokratizmushoz, vagy csak bizonyos gazdasági intézményrendszerrel együtt eredményezik ezt a felépítményt? Úgy gondoljuk, hogy a kérdésre — indirekt módon — Lenin pozitíve válaszol. Amidőn a bürokratizmus kérdését áttekinti 1918. májusától, megállapítja, hogy a bürokratizmus kérdése ekkor még kívül esik a látókörön „gazdasági szempontból”. Az *OK(b)P VIII. kongresszusán* — az új pártprogram elfogadásakor — azonban már arról beszélnek, hogy „a bürokrácia részben újjáéledt a szovjet rendben belül.” Két év múlva kerül sor a bürokratizmus gazdasági gyökereinek elemzésére. Lenin a „blokádkörülményei közepette szükséges hadikommunizmust a legkétségbeesettebb végletnek

látja, amelytől nem volt szabad visszarettenni: „inkább koplalunk vagy akár éhezünk is, de megvédjük, bármibe kerüljön is; a leghihetlenebb pusztulás és a forgalomnak a hiánya ellenére is megvédjük a munkások és parasztok államát” — írja. „De az, ami a blokáddal körülzárt országban, az ostromlott várban a győzelem feltétele volt, éppen 1921 tavaszán megmutatta árnyoldalát, amikor az OSzFSzK területéről véglegesen elkergettük az utolsó fehérgárdista csapatokat is. Egy ostromlott várban el lehet és el is kell „zární” minden forgalmat, ha a tömegek különösen hősiesek, ezt három évig ki lehet bírni.” Arról, hogy milyen összefüggés van a forgalom hiánya és a bürokratizmus között, további „adatokat” is kapunk: Mindenképpen és bármilyen áron fejleszteni kell a forgalmat, — írja — nem kell félni a kapitalizmustól; „igyekezzél úgy irányítani a szövetkezeteket, úgy segíteni a kisipart, úgy fejleszteni a kezdeményezést, a tettekrevalósítást a helyi munkában, hogy a mezőgazdaság és az ipar forgalma növekedjék és megszilárduljon.” „Mi még nagyon rosszul értünk ehhez, ennek bizonyítéka a bürokratizmus . . .

Mindezek a szövetségek igazolják azt a feltételezést, hogy a *bürokratizmus gazdasági gyökerei* között Lenin figyelembe vette nemcsak az oroszországi gazdasági, társadalmi, kulturális feltételeket, hanem a katonai-politikai helyzetből adódó forgalomkorlátozást, illetőleg a sokkal általánosabb jelenséget, a hadikommunizmust is. Természetesen ez a felismerés már a korábbi írásokban is tükröződik, amikor az intervenció kényszereiről beszél — de ez nem válik akkor ennyire explicitté.

A bürokratizmus elleni harc eszközei, módszerei, formái és forrásai keresésében ismét visszatérnek azok a gondolatok, amelyeket *A szovjethatalom soron levő feladatai c. cikk fogalmazványában* „az alulról jövő kezdeményezésről a változatosságról, a helyi tapasztalatokról” már idéztünk, amikor a gazdasági demokratikus centralizmus lenini álláspontját vizsgáltuk. (Ott kimutattuk, hogy a szükséges centralizmust Lenin olyannak tekintette, amely egyáltalán nincs ellentmondásban a helyi autonómiával.)

A *terményadóról* írott broszúra „Összefoglalás”-ában teljesen egyértelművé válik, hogy a NEP-hez tartozó gazdasági intézmények — így maga a terményadó is — fejleszti a mezőgazdaság és az ipar közti *áruforgalmat*. „Az áruforgalom — a kereskedelem szabadsága, kapitalizmus. Ez annyiban hasznos számunkra, amennyiben segíteni fog a kistermelő szétforgácsoltsága és bizonyos mértékben a bürokratizmus elleni harcunkban. A mértéket a gyakorlat, a tapasztalat fogja megállapítani.” A „bizonyos mértékben” való megszorítás nem véletlen, ugyanis a bürokratizmusnak gazdasági szempontból még akkor is jelen vannak a gyökerei, ha a forgalom fellendül: a kisgazdasági szétforgácsoltság, a nagyipar szerepének korlátozottsága és helyreállításának nehézségei stb.

Még néhány szót az új gazdaságpolitika — lenini — antibürokratikus intézményeiről: „A Munka és Honvédelmi Tanács utasítása a helyi Szovjetintézményeknek c. tervezetben az új gazdaságpolitika gazdasági intézményei közül már az ún. irányítási és igazgatási apparátusok tevékenységének átalakítására kerül a hangsúly s ennek az a lényege, hogy a helyi kezdeményezést nem szabad elfojtani. Bevezetik a helyi gazdasági tanácskozásokat, növelik a helyi népgazdasági szervek véleményezési jogát — anélkül, hogy a központi szervek kinevezési és döntési jogkörét csorbítanák: „Az ipari kerületekben és az ipartelepeken a kerületi bizottságok és az üzemi bizottságok vagy az üzemvezetőségek legyenek a Munka- és Honvédelmi Tanács alapszervei — aszerint, hogy egy vagy több iparágáról van-e szó. Mindenesetre, az egész helyi gazdasági élet irányítása érdekében egy vagy más formában feltétlenül szükség van arra, hogy egyesítsék a munkát a kerületi és a járási

végrehajtó bizottságokkal.” (Kiemelés: H. I.) Ez azt jelenti, hogy a gazdaságirányítási szerveknek az *alapszervektől* a *csúcyszervezetekig* tartó *hierarchikus felépítésben* a centralizmust kell érvényesíteni, amely azonban egyúttal az ellenőrzés kölcsönösségét is jelenti, mivel a helyi szervek ellenőrzik a központ utasításait, a központ pedig ellenőrzi a helyi szervek gyakorlati munkáját. Ez utóbbiban nagy szerepet szán Lenin a nyilvánosságnak, mivel a helyi szervek gazdasági beszámolóit – szerinte – hozzáférhetővé kell tenni a sajtón és könyvtárakon keresztül.

Az árucseré, a termékcseré, a helyesen működő pénzrendszer, a verseny, a nyilvánosság, a helyi szervek kezdeményező és vállalkozó szerepének, viszonylagos önállóságának megadása stb. – olyan intézmények amelyekken keresztül el lehet érni a bürokratizmus csökkentését és a gazdasági demokrácia növelését. Ugyanakkor Lenin nem utópista ezen a téren sem, ezért mondja: valószínű, hogy az első időben nem sok módszert és eredményt tudnak felmutatni a bürokratizmus és az aktatologatás elleni harcban, mivel „Tudjuk, hogy a bürokratizmus és az aktatologatás Oroszországban elsősorban a kulturális színvonallal és a háború okozta hallatlan pusztulás és elszegényedés következményeivel függ össze.” Ez utóbbiak közé tartozik az élelmiszerhiány, a fűtőanyaghiány és ilyen feltételek között elkerülhetetlen és természetes a „helyi szervek önállóságának legnagyobb korlátozása az összegyűjtött gabona felhasználásában”. (A „hatóságok szerinti” elosztás az adott viszonyok között elengedhetetlen, de kárt is okoz, ha nem törekszenek ezzel egyidőben a bürokratizmus kiküszöbölésére.) A helyi szervek önállóságának Lenin igen nagy szerepet tulajdonított az Új Gazdasági Politika feltételei között a bürokratizmus elleni harcban. Az *OK(b)P X. Összoroszági konferenciájára készített Határozattervezetében* (Az új gazdasági politika kérdéseire vonatkozólag) a 10. pontban írja: „Le kell szögezni a központi szervek különös felelősségét a helyi kezdeményezés gátlásáért és e kezdeményezés elégtelen támogatásáért. Az ÖKVB frakcióját meg kell bízni azzal, hogy a megfelelő rendeletet kidolgozza és a legközelebbi ülészakon elfogadtassa.”

A második visszavonulás az elszámolási, értékelési dimenzióban 1921–22 telén

Mint láttuk, az első visszavonulás 1921 tavaszán a gazdasági anyagcserefolyamat államkapitalista módszereihez való visszatérést jelentette, – de nem az 1918-as elvekhez – hanem az árucseré kategóriáihoz, amelyeket Lenin 1917–1924 között végig egyértelműen kapitalista intézményeknek tekintett. Lenin persze már azt a kapitalizmust sem tekintette par excellence kapitalizmusnak, amely a hadigazdálkodásra áttért tőkés társadalom gazdasági intézményeit jellemezte. Még kevésbé tekintette annak a proletárállam kapitalizmusát, amelyet rendkívüli, „váratlan” államkapitalizmusnak nevezett. Ugyanakkor, mivel az árucseré intézményeit alkalmazták, a szocialista gazdasági intézményrendszer – Lenin felfogása értelmében – még magán viseli a kapitalizmus jegyeit is.

A fentiek tükrében értelmezhetők azok a gondolatok, amelyeket a *második visszavonulás* szükségességének indoklásakor azzal kapcsolatban mond, hogy „hátrább kell vonulni nemcsak az államkapitalizmushoz, hanem a kereskedelem és pénzforgalom állami szabályozásához”, tekintettel arra, hogy az az árucseré, amelyet tavasszal feltételeztek – vagyis az, hogy többé-kevésbé szocialista módon cserélik majd ki az ipar termékeit a földművelés termékeire – meghiúsult, „amennyiben adásvétellé fajult”. („Az árucseré,

mint rendszer nem felelt meg az életnek, amely árucseré helyett pénzforgalmat, pénzért történő adásvételt hozott”). Ezért Lenin szerint az államkapitalizmusról át kell térni az adásvétel és a pénzforgalom állami szabályozásának bevezetésére, a kereskedelmi alapon való gazdálkodásra és a kereskedelmi viszonyok szabályozására, a kereskedelmi kalkulációra. „Ez azt jelenti, hogy a munkás munkáját a szabad piac árai szerint fizetik, s az elszámolásban áttérnek az aranyra.”

Ezek szerint az államkapitalizmusnak az új gazdasági politikában kidolgozott első változata feltételezte ugyan a piac intézményét, ez a piac azonban nem lett volna szabad piac, hanem erősen szabályozott piac. Mivel az élet azt mutatta, hogy szükség van a szabad piac intézményére, a teljes mértékben szabályozott árucserétől – Lenin felfogása értelmében – vissza kell vonulni olyan állásokba, amikor is a piac csak részben szabályozott. Ilyen körülmények között pedig már nem államkapitalizmusról van szó – Lenin értelmezésében –, hanem kapitalizmusról. „Ugyanis most teret kap és fejlődik a szabadkereskedelem és a kapitalizmus, amelyet állami szabályozásnak vetettünk alá, másrészt az állami vállalatokat átállítjuk az úgynevezett önálló elszámolásra, vagyis lényegében véve jelentős mértékben kereskedelmi és kapitalista alapokra.” Látszólag apróság ebben a szövegrészben az a korlátozás, hogy „jelentős mértékben”, valójában Lenin számára az ilyen korlátozások igen fontosak, különösen 1921 tavasza után: több alkalommal jegyzi meg, hogy *minden a mértéktől függ*, s amikor azt mondja, hogy jelentős mértékben, ez azt jelenti, hogy a proletárállam nem engedi teljesen szabadjára a szabadkereskedelmet és a szabad piacot. Mindezek után megfogalmazhatjuk az új gazdasági politika képletét és az előző gazdasági politikához való viszonyát a másodiknak tárgyalt gazdasági intézményi dimenzióban.

Az új gazdasági politika Lenin számára nem jelentette *a szocialista gazdasági politikát* az elszámolásban, a számbavételben, hanem olyan *keretet*, amely lehetővé teszi *a szocialista gazdasági intézmények megtalálását*. Az új gazdasági politika két visszavonulást jelentett az eredeti és módosított intézményi koncepcióhoz képest. Ez a két visszavonulás *a szocialista gazdasági intézményektől való visszavonulást* jelentette számára, ám a par excellence szocialista gazdasági intézmények már nem ugyanazt jelentették 1921–22 fordulóján, mint az eredeti tervben. Hogy mit jelentettek, jelenthettek, azt nem lehet tudni. Csupán annyi bizonyos, hogy *Leninnek volt egy negyedik terve* is, ám erről csak közvetve és hipotétikusan lehet valamit mondani. És mindössze csak annyit, hogy az új gazdasági politika után még további átmenetekre van szükség a kommunizmushoz. Minden más elméleti vonatkozásban sok volt a bizonytalanság, hiszen hallatlanul rövid idő alatt kellett éles fordulatokat tenni a gazdaság intézményi berendezésében. A pártprogram néhány olyan általánosan megfogalmazott elve, mint a bürokratizmus elleni harc vagy a demokratikus gazdasági centralizmus elve – közvetett módon – tájékoztatást nyújtanak abban a vonatkozásban, hogy milyen gazdasági intézményrendszerrel nem szabad számolni békés körülmények között. Vagyis olyannal sem, amely felesleges bürokratizmust eredményez, gátolja a kezdeményezést, a munka vagy teljesítményelv alkalmazását, a munkásrésztvételt a gazdaságirányításban stb.

3. Az új gazdasági politika részvételi intézményei

A szakszervezetek szerepe és feladatai az új gazdasági politikai viszonyok között c. írás téziseinek tervezete (amelyet a XI. kongresszusra készített Lenin) megállapítja, hogy az *Új gazdasági politika számos lényegi változást* idéz elő a proletariátus helyzetében, tehát a szakszervezetek helyzetében is, mivel az állami vállalatokat állítják az úgynevezett önálló elszámolásra.

Az önálló elszámolásra átváltított állami vállalatok — „és a közeljövőben feltétlenül ez lesz a legelterjedtebb, ha ugyan nem az egyedüli típus” — pedig a jövedelmezőségre, a munka termelékenységeinek emelésére törekednek s így bizonyos érdeellentétek keletkeznek egyfelől a munkásság, másfelől az állami vállalatok igazgatói, illetve e vállalatok fölöttes hatóságai között — írja Lenin a tervezetben. („Az állami vállalatok átváltítása az úgynevezett önálló elszámolásra elkerülhetetlenül és elválaszthatatlanul összefügg az új gazdasági politikával, és a közeljövőben feltétlenül ez lesz a legelterjedtebb, ha ugyan nem az egyedüli típus. A megengedett és fejlődő szabadkereskedelem viszonyai között ez ténylegesen azt jelenti, hogy az állami vállalatokat jelentős mértékben kereskedelmi, kapitalista alapokra állítják át. Ez a körülmény, minthogy feltétlenül szükség van arra, hogy emeljük a munkatermelékenységet, hogy veszteségmentessé és jövedelmezővé tegyünk minden állami vállalatot, minthogy elkerülhetetlenül a hivatali érdekek túlzott előtérbe helyezésére és hivatali túlbuzgóságra vezet, feltétlenül bizonyos érdeellentétet szül a munkásság, másfelől az állami vállalatok igazgatói, illetve e vállalatok fölöttes hatóságai között.”) „Ezért a szakszervezetekre az állami vállalatok tekintetében is feltétlenül az a kötelezettség hárul, hogy megvédjék a proletariátus és dolgozó tömegek érdekeit munkáltatóikkal szemben.” A „tervezet” a vállalatok igazgatása és a szakszervezetek közötti viszonyról megállapítja, hogy amikor a proletariátus legfőbb és életbevágó érdeke a társadalom termelőerőinek óriási mértékű gyarapítása, (Ez különösen égető a háború utáni elszegényedés, éhínség és gazdasági bomlás következtében.) „a mielőbbi és minél tartósabb siker érdekében *„a mai oroszországi viszonyok között feltétlenül szükség van arra, hogy az egész hatalom a gyárigazgatóságok kezében összpontosuljon.* Ezeknek az igazgatóságoknak, amelyeket rendszerint egyszemélyi vezetés elve alapján állítanak össze, önállóan kell intézniök mind a munkabérek nagyságának megállapítását, mind a papírpénz, az élelmiszeradagok, a munkaruhák és egyéb szükségleti cikkek elosztását, megőrizve a lehető legteljesebb manőverezési szabadságot, a legszigorúbban ellenőrizve a termelés fokozása, veszteségmentessége és jövedelmezősége terén ténylegesen elért eredményeket, a leggondosabban kiválogatva a legkiválóbb és legügyesebb vezetőket és így tovább.” (Kiemelés: H. I.) Ez nem jelenti azt, hogy a szakszervezetek egyáltalában nem vesznek részt a vállalatok irányításában, csupán azt, hogy *ez a részvétel nem lehet közvetlen.* A közvetett részvételről is részletesen „nyilatkozik” Lenin tervezete: *„A szakszervezetek szerepe és részvétele a proletárállam szerveiben”* c. alfejezetben. Itt arról ír, hogy a szakszervezetek — „általában” a kommunizmus iskolái. Ez az elvi tétel meghatározza, hogy a szakszervezetek milyen főbb formákban vegyenek részt a proletár-állam gazdasági és állami szerveiben.

Ezekhez a részvételi formákhoz talán nem kell hosszadalmas elemző magyarázat, hiszen annak a korábban már kidolgozott gondolatnak a kifejtéséről esik szó, amelynek lényegét a „részvétel” tartalmának elemzésénél már láttuk. Ezekhez azonban még hozzá

kell tenni, hogy Lenin a szakszervezetekkel kapcsolatban itt sem változtatta meg álláspontját ahhoz viszonyítva, amit az OK(b)P VIII. Kongresszusának programtervezetében is megfogalmazott. Ez kitűnik abból, ahogyan a részvétel indoklásakor a „*mostani*” oroszországi feltételekre hivatkozik. Ez azt jelenti, hogy a későbbi időszakban (több évtized múlva) lehetségesnek tartotta a *termelés munkásszabályozását*. (A XI. kongresszuson egyébként már nem volt olyan ellenzék, mint a X-en – a bürokratizmus és az anarchoszindikalizmus kérdése körül – mivel az új gazdasági politika *természetszerűleg* jelentette a bürokratizmus és az anarchizmus elleni harcot a gazdaság új intézményrendszerén keresztül is, s ezzel kihúzta a talajt mind a bürokratizmus, mind a *szindikalizmus* alól. A nagyobb egyetértést Lenin elégedetten állapítja meg a XI. kongresszus záróülésén tartott beszédében.) Az új gazdasági politika részvételi intézménye intenzívebb részvételt jelent annál, amit a módosított tervben láttunk, amennyiben az új részvétel lényege – a szakszervezetek útján való *érdekvédelem*. Az akkori viszonyok között ez az érdekvédelem azonban nem volt ellentmondásmentes, amelyre Lenin is felhívja a figyelmet: a szakszervezetek fő feladata a dolgozó tömegek érdekeinek védelme, másfelől nyomást kell gyakorolniuk a tömegekre előítéleteik és elmaradottságuk miatt. Ez az ellentmondás pedig évtizedekig fennmarad.

Az új gazdasági politika taktika vagy stratégia?

Ezt a kérdést maga Lenin tette fel, miután alighogy bevezették a NEP-et, megindult a vita arról, hogy ideiglenes és taktikai jellegű intézményekről van szó, vagy pedig ezek stratégiai, tehát hosszabb távú elgondolások? Lenin már az *OK(b)P Tizedik Összoroszországi Konferenciáján* úgy fogalmaz, hogy az új gazdasági politikát a párt „sok évre terjedő hosszú időszakra vezeti be”, majd *Az új gazdasági politika és a politikai felvilágosító bizottság feladatai* c. munkában ismét megfogalmazza, hogy „a gazdasági fronton szerfellet súlyos gazdasági vereséget szenvedtünk” és „stratégiai visszavonulásba kezdtünk.”

Úgy gondoljuk, hogy a fentiek szerint a NEP stratégiai jellegű visszavonulás, ugyanakkor taktikai elemekkel is rendelkezik. Mielőtt ezt kissé részletesebben kifejténénk, szeretnénk utalni arra, hogy a taktikai és stratégiai célkitűzések között dialektikus kapcsolat áll fenn: a taktikai intézkedések stratégiai célokat szolgálnak; a stratégiai jellegű változások egyben taktikai módosításokat is jelentenek. Az új gazdasági politika esetében ez a dialektika a következőket jelentette: mivel az új gazdaság intézményi berendezését Leninék 1917–18 során „teljesen új módon, semmi réggel nem számolva” kezdték el, és miután kiderült, hogy az új intézmények keretein belül nem tudnak gazdálkodni („gyilkos kritika a kommunista párt felett” – Lenin írja ezt) stratégiai visszavonulást hajtottak végre, azaz a régi gazdasági intézmények közül többet alkalmaztak a NEP során. Ez valóban stratégiai visszavonulás volt abban az értelemben, hogy nem lehetett áttérni – objektíve – a közvetlen termékcserére és kommunista elvek alapján történő elosztásra, illetőleg fogyasztásra. (Annyiban volt taktikai visszavonulás az új gazdasági politika – Lenin számára –, amennyiben a közvetlen termékcseré és elosztás intézményrendszerének bevezetéséhez jelentett átmeneti fokozatot.)

Meg kell jegyezni, hogy Lenin – amidőn az új gazdasági politikáról beszél vagy ír – erősen kihangsúlyozza a NEP taktikai jellegét. (Többek között akkor, amikor azt mondja,

hogy egyetlen régi jelszót sem adtak fel.) A taktikai jelleg hangsúlyozására szükség volt, hiszen alig akadt teoretikus 1921–22-ben, aki a NEP koncepcióját hosszabb távon érvényesnek tekintette volna. Ellenünk vethetik, hogy Leninnek van egy másik fogalmazása, amelyben arról van szó, hogy napjaink feladata a szocializmus kérdéseinek a mindennapi életben való megoldása: „hogy bármily nehéz ez a feladat, bármennyire új is előbbi feladatainkhoz képest és bármennyire nehézséget okoz is nekünk — mi valamennyien együtt nem holnap, hanem néhány év alatt, mi valamennyien együtt bármi áron megoldjuk ezt a feladatot és a NEP Oroszországa szocialista Oroszországgá lesz.” Nos az ellenvetés szerint az új gazdasági politikát Lenin nem tekintette szocialista jellegű gazdasági politikának, ezért mondja azt, hogy néhány év múlva áttérnek majd a szocialista gazdasági politikára. Úgy véljük, egy felszínes szövegelemzéssel és kiragadott idézetekkel valóban el lehet jutni a fenti ellenvetéshez. Viszont a lenini életmű gazdasági intézményi felfogásának gondosabb áttekintése alapján más következtetés is lehetséges. Azért fogalmazunk úgy, hogy „lehetséges”, mert a taktikai oldal gyakran igen erős a gondolatok kifejtésében Leninnél, ami nehezíti felfogása igazi értelmének felszínrehozását.

A jelzett ellenvetéssel kapcsolatban a következőket szeretnénk felhozni:

1. Korábban már láttuk, hogy a NEP-et Lenin több évtizedre szóló feladatnak tekintette;

2. Az a megjegyzés, hogy néhány év alatt a NEP Oroszországból szocialista Oroszország lesz, legalábbis nem egyértelmű, mivel a) korábban úgy fogalmaz, hogy hiba volt szakítani minden réggel, itt pedig azt mondja (ti. a *Moszkvai Szovjet* plénunán tartott beszédében), hogy „A tegnap tanult jelszavak közül egyetlenegy sem felejtünk el . . . De még alkalmazkodnunk kell az új gazdasági politikához.”; b) az ellenvetés alapjául szolgáló szövegrész a NEP negatív oldalainak csökkentésével, megszüntetésével összefüggésben jelenik meg a beszédben. Ez utóbbiból arra lehet következtetni, hogy ha a negatív oldalt megszüntetik, akkor válik Oroszország szocialista Oroszországgá. Arról nem esik szó, hogy a NEP negatív oldalainak megszűnésével visszatérnek a régi intézményekhez.

3. Ugyanabban a szövegrészben, amelyről a 2. pontban szó volt, azt mondja Lenin, hogy „A szocializmus most már nem a távoli jövő kérdése, nem valamilyen elvont elképzelés, nem valami szentkép . . . Mi a szocializmust bevittük a mindennapi életbe és ott kell eligazodnunk.” Ez a gondolat arra utal, hogy Lenin a NEP-et már a szocialista gazdálkodás kezdetének tekintette. Ezt valószínűsítik az olyan — más helyen található — gondolatok, amelyek a NEP-et olyan keretnek tekintik, amelyen belül majd megtalálják a helyes gazdálkodás legjobb módszereit, illetőleg az a gondolat, hogy még egy s más nem világos előttük. Mindenesetre arról sehol sincs szó, hogy vissza kell térni akár az eredeti, akár a módosított gazdasági politikához, miután megszüntetik a NEP negatív oldalát.

Még további érveket is fel lehetne hozni annak bizonyítására, hogy Lenin a NEP-et több évtizedes feladatnak tekintette (lásd pl. a *Kommunista Internacionálé* és a fejlett nyugat-európai országok szempontjából a NEP jelentőségének lenini gondolatait), azonban úgy véljük, hogy az eddigiek alapján is belátható, miszerint az ellenvetéssel szemben több érv szól, mint mellette.

*

A tanulmányban kísérletet tettünk azoknak az elméleti és gyakorlati körülményeknek a vizsgálatára, amelyek lehetővé és szükségessé tették a klasszikusok szocialista gazdasági intézményi berendezésére kialakított elméleti tételeinek a meghaladását. Azt is

elemeztük, hogy ez a meghaladás milyen tételek, hipotézisek terén történik meg. Ezzel kapcsolatban elmélettörténeti és elméleti vonatkozásban méltattuk az új gazdasági politika napjainkig is kiható jelentőségét a vizsgált intézményrendszeri dimenziókban. Kimutattuk, hogy az új gazdasági politika nemcsak orosz jelenség, hanem a kapitalizmusból a kommunizmusba való átmenet stratégiája gazdasági területen, s ennek a gazdasági politikának a keretei ma is érvényesek, legyen szó akár gyengén fejlett, akár iparilag magasabb, fejlett kapitalista országról.

Az új gazdasági politika a szocialista, a kommunizmusba való átmenet társadalmának gazdasági intézményi *keretterve*. Az új gazdasági politikával Lenin tulajdonképpen bebizonyította, hogy nem feltétlenül a legfejlettebb tőkés országokban lehet megteremteni a kapitalizmusból a kommunizmusba való átmenet gazdasági feltételeit. Abban az esetben ugyanis, ha a termelés és fogyasztás társadalmi szabályozásának intézményei között helyet és szerepet kapnak az árutermelés államilag szabályozott gazdasági intézményei, abban az esetben már a termelőerők alacsonyabb színvonalán is lehetővé válik a kapitalista termelési viszonyok részbeni meghaladása. A marxi gazdasági intézményi hipotézisek lenini továbbfejlesztése ezzel elméletileg is lehetővé tette, hogy a fejlődő országok a marxizmus gazdasági elmélete alapján tevékenykedhessenek.

Az új gazdasági politika lenini alapjai gazdasági vonatkozásban azt bizonyítják, hogy a szocialista gazdasági intézményekre való áttéréshez nem feltétlenül szükséges, hogy a gépi nagyipari termelés uralkodóvá váljon. Ez – más megközelítésben – azt jelenti, hogy az árutermelési kategóriák olyan állami felhasználása mellett, amely államhatalom a társadalmilag szükséges munka mértékét alkalmazza, lehetőség van a kapitalista fejlődés feladatainak más gazdasági intézményi feltételek melletti teljesítésére. Másképpen fogalmazva: Bár a kapitalista társadalom lehetősége mindaddig fennáll elméletileg, amíg az árutermelési kategóriák valamilyen létezésére szükség mutatkozik – vagyis mindaddig, amíg az értéktételezés az egyének és kollektívák, valamint a kollektívák és a társadalom közötti cserében elengedhetetlenek – ugyanakkor a kapitalista gazdasági intézményrendszer nem feltétlen szükségszerűség, vagyis mielőtt az értéktörvény egyáltalában való léte kérdőjelessé válna, már lehetséges a kapitalista termelési viszonyok felcserélése az új gazdasági politikában vázolt gazdasági intézményekkel.

*

Lenin elméleti és módszertani munkássága a szocialista gazdaság intézményi berendezésében igen nagy jelentőségű. Ebből azonban – éppen az ő módszertani szellemének megfelelően – nem szabadna eljutni műve ezen részének babonás tiszteletéhez. Ezt maga Lenin venné a legkevésbé szívesen. Ugyanakkor a lenini gondolatok – különösen azok, amelyek arra vonatkoznak, hogy még nem tudjuk, miként kezdjünk hozzá a gazdasághoz – a szocialista gazdaság intézményi berendezésének egész történetére nézve nagy jelentőségűek. Lenin ugyan nem fogalmazta meg verbálisan, de felfogásából egyértelműen következik, hogy a szocialista gazdaság intézményi berendezése változik majd a konkrét feltételek szerint. Ugyanakkor az is bizonyos volt számára, hogy a gazdálkodáshoz való értés teszi a legfontosabb dolgot a szocializmus szempontjából. Ez pedig a gazdaságpolitika, a gazdaság intézményi berendezésén keresztül érvényesül. (A lenini gazdasági intézményi örökséget vagy rendkívül lebecsülő módon – mint amelynek a mai kor számára

nincs különösebb mondanivalója — vagy túlzottan dogmatikusan kezelik. Ez utóbbi vonatkozásban különösen káros mind elméletileg, mind módszertanilag, ha az egyik vagy másik elméleti fejlődési szakasz elgondolásait teszik meg lenini koncepcióvá.)

Végül is mit tekinthetünk maradandónak Lenin gazdaságpolitikai elméletéből, a szocialista gazdaság intézményi berendezéséről alkotott gondolataiból, tekintettel arra, hogy eredeti és új felfogását csak vázlatosan tudta továbbfejleszteni?

Amint azt szerettük volna kimutatni, Lenin az eredeti tervben olyan gazdasági intézményrendszerrel számolt, amely nem szünteti meg a teljesítményarányos csere elvét az egyéni fogyasztási javak és a végzett munka között, ugyanakkor feltétlenül elvetette az árutermelési kategóriák jelenlétét a munka és a javak cseréjében — abból a marxi álláspontból kiindulva, hogy az árutermelés viszonyai között csak átlagban alakul ki az egyenérték és nem minden esetben. (Marx itt nyilvánvalóan az egyszerű és nem tőkés árutermelésre gondol, ami természetes a tőkés árutermelésről alkotott elmélete alapján.) Marx éppen azt akarja elkerülni, ami az árutermelés fenti természetéből következik, vagyis a véletlenszerűséget az egyes esetekben, mivel ez lehetővé teszi a kizsákmányolást.

Más oldalról viszont szükségesnek látta Lenin is, hogy a munka és az egyéni fogyasztási javak cseréjében a társadalmilag szükséges munka elve érvényesüljön. Ezt a versennyel látta megvalósíthatónak, illetőleg a demokratikus centralizmusnak az érvényesülésén keresztül. A demokratikus centralizmus többes funkciót játszott volna az eredeti tervben. Mindenekelőtt a bürokratizmus elhárítását de éppúgy a gazdasági anarchizmus megakadályozását s így a helyi kezdeményezés és önállóság, valamint a tervszerű centralizált gazdaság egyidejű biztosítását.

Röviden fogalmazva az eredeti terv képletét: a teljesítményarányos egyenlőség-egyenlőtlenség — vagyis az árukategóriák kiiktatása; a bürokratikus centralizmus és az anarchizmus kölcsönösen összefüggő jelenségeinek elhárítása; a helyi önállóság, azaz a munkaszervezeti demokratizmus és az egyszemélyi felelős vezetés elvének kombinálása.

A módosított tervben — vagyis a kereskedelem és pénzforgalom állami szabályozása az egyik nívó. A másik a termelés munkásszabályozása helyett mint átmeneti fokozat bekerül a termelés szakszervezeteken keresztüli szabályozása az állam által kinevezett egyszemélyi felelős vezetés intézménye mellett. Ugyanakkor a Pártprogramot nem kérdőjelezi meg a gazdaságpolitikai koncepció továbbfejlesztése, viszont meg kell mondani, hogy a programnak a termelés munkásszabályozására vonatkozó intézménye a gazdasági naturalizmus bázisán keletkezett. Kérdés, hogy az árukategóriák állami felhasználásának elve mellett lehetséges-e áttérni valamilyen formában a termelés munkásszabályozására, oly módon, hogy „különböző rendű és rangú szakembereket” alkalmaznak és fenntartják a tekintély elvét, vagyis a hierarchikus alá-fölérendeltséget?

Lenin nem írt nem beszélt ezekről a kérdésekről, s így csak következtetni lehet azokból az alapelvekből, amelyeket mint általános módszertani elveket fogalmazott meg. Az alapkérdés ezen következtetések levonásánál az, hogy mit tekinthetünk olyan alapelveknek, amelyeket nem adott, nem adhatott fel az új gazdasági politika körvonalazása után sem. Minden bizonnyal a legfontosabb alapelv az antibürokratizmus és ezzel természetes összefüggésben a szocialista társadalom gazdasági, politikai stb. ügyeiben való intenzív részvétel, valamint a gazdasági tervszerűség és a munkán alapuló társadalmi egyenlőtlenség, s így a társadalmilag szükséges munka mértékének az alkalmazása. Végül is megállapítható, hogy az új gazdasági politika nem az eredeti — és társadalompolitikai

szempontból legfontosabb — terv gondolatait fejlesztette tovább, hanem csak azokat az eszközöket, amelyek hivatottak voltak az alapelvek realizálására az eredeti tervben.

Feltehetnénk azonban azt a kérdést is, hogy az új gazdasági politika állami szabályozására vonatkozó gondolatai nem mondtak-e ellent az eredeti terv alapelveinek? Így a demokratikus centralizmusnak a gazdaságban és a politikában, tehát a termelésben és elosztásban való munkásrészvétel elvének?

Bár a kérdésre Leninnél közvetlenül nem találunk választ, elméletileg — különösen hatvan év múlva — egyértelmű, hogy az állami szabályozás, amelyet Lenin feltételezett az új gazdasági politikában, nagyfokú vállalati önállósággal számolt, amely önállóság lehetővé teszi azt, hogy az egyszemélyi felelős vezetéssel összeegyeztessék a vállalat munkásirányítását. Ha Lenin közbeiktatta a szakszervezeteken keresztüli részvétel fokozatát, az sokkal inkább az adott oroszországi viszonyok által, mintsem elméletileg meghatározott.

Korábban azt mondtuk, hogy az új gazdasági politika nem az alapelveket változtatta meg, hanem azoknak az eszközöknek az alkalmazását, amelyek hivatottak voltak arra, hogy az alapelveket realizálják. Ez bizonyíthatóan igaz, azonban helyesebb lenne úgy fogalmazni, hogy éppen az újonnan kiválasztott intézményi eszközrendszer tette lehetővé a maradandó alapelvek teljesítését, szemben a régiekkel, amelyek gátolták azok realizálását, eltorzították azokat a gyakorlatban.

A GAZDASÁGI VERSENY ÉS JOGI SZABÁLYOZÁSA A FEJLETT TŐKÉS ORSZÁGOKBAN

Az antitrust jog – verseny és versenyjog amerikai módra

HANÁK ANDRÁS

Bevezető megjegyzések

- I. *Általános áttekintés, történeti kialakulás*
 1. A fontosabb antitrust jogszabályok
 2. Az antitrust jog alól kivett gazdasági szektorok és tevékenységek
 3. Az antitrust jog kialakulásának körülményei
- II. *A jogalkalmazás korai dilemmái. A kartell-tilalom*
 1. Korai dilemmák
 2. Az árrögzítés
 3. A versenytárs kizárása, a piacfelosztás
- III. *Monopóliumok – oligopóliumok*
 1. A Sherman-törvény 2. szakasza
 2. A Standard Oil és az American Tobacco Co. elleni perek – 1911
 3. A U. S. Steel ügy – 1920
 4. Az Alcoa ügy – 1945
 5. Az 1945 utáni időszak
 6. Oligopólium az antitrust jogban
 7. Monopolista magatartások
- IV. *Preventív jellegű tilalmak – a Clayton-törvény*
 1. A törvényhozás
 2. A 7. szakasz és módosítása
 3. Fúziók a gazdaságban és a bíróságok előtt
 4. A bíróságok előtt
 5. A joint venture és a potenciális versenytárs esete
 6. A konglomerátumok
 7. A fúziók terén elért eredmények
 8. A Clayton-törvény egyéb rendelkezései
- V. *Eljárás és szankciók az antitrust jogban*
 1. Az eljárás néhány jellemző vonása
 2. Büntető szankciók
 3. A polgári jog szankciói
 4. A kár háromszorosának megtérítése
- VI. *Új törvényhozási törekvések – változatlan vonások*
 1. Ami megvalósult, s ami nem
 2. A válaszok

Bevezető megjegyzések

„1978-ban vagyunk. A Missisippitől nyugatra valamennyi vállalat egy óriási társaságba, a Samson Rt-be egyesült. A Missisippitől keletre fekvő cégek ugyancsak egy nagy anyavállalatba, a Delilah Rt-be tömörültek. Elkerülhetetlen, hogy egy nap a Samson Rt és

a Delilah Rt Igazgató Tanácsának elnöke tanácskozássra üljenek össze és megbeszéljék a két vállalatírási egyesülését . . . Az Igazságügyminisztérium Gazdasági Versenyt Biztosító Főosztálya hónapokig vizsgálja a tervezett egyesülést. Végül az igazságügyminiszter a következőkben közli állásfoglalását: Bár feltehetően lesznek bizonyos hátrányai annak, hogy az Egyesült Államokban csak egy rt. marad, mégis úgy látjuk, hogy az egyesülés hátrányait a köz javára szolgáló előnyök messzemenően túlszárnyalják. Ezért ebben az esetben kivételt teszünk és hozzájárulunk a Samson és Delilah Rt egyesüléséhez.”¹ – Art Buchwald szatírája 1966-ban jelent meg a Washington Post hasábjain: ma, 1978-ban mégsem a jövőbelátás némileg megalapozottabb lehetősége, sokkal inkább elmúlt korok fennmaradt mítoszainak behatóbb ismerete engedi sejtetni: Sámson és Delilah Buchwald által megjövendölt egyesülése nem fog bekövetkezni. Ugyanakkor az is sejthető, hogy közöttük – elmúlt korok fennmaradt mítoszához hasonlóan – nemes versengés sem alakul ki, s ily módon az Igazságügyminisztériumnak a verseny biztosítása és fenntartása érdekében alkalmazott hivatalnokai a fúzió elmaradása esetén sem maradnak munka nélkül. Hiszen a verseny fennmaradását, a köz javára szolgáló előnyöket nemcsak a fúzió fenyegetheti, komoly és súlyos aránytalanságok, sorozatos vagy tartós kisebb csínyek is fellépést parancsolnak a verseny biztosítása érdekében. Sámson erőszakos monopolista mivoltát, Delilah kevésbé látványos, de agyafűrt praktikáit, kettőjük másokat kijátszó megállapodásait sem nézheti tétlenül az Igazságügyminisztérium illetékes főosztálya, s előbb-utóbb sor kerül a verseny fenntartását biztosítandó jogi eszközök, az antitrust jog arzenáljának bevetésére.

Milyen fegyverekből áll az arzenál, mi valójában az antitrust jog? Mi ellen használható és mivégett; mi ellen használatos és milyen eredménnyel? – e kérdésekre kísérel meg választ adni e dolgozat, a gazdasági verseny és a versenyjog összefüggései iránti érdeklődés és vizsgálódás egy szeleteként. A verseny korlátozásának tilalma a tőkés fejlődés során először az Egyesült Államokban jelent meg és általános, abszolút érvényű tilalomként a fejlett tőkés országok közül a továbbiakban is csak az Egyesült Államokban bontakozott ki az antitrust jog alakjában. Az amerikai szabályozás és bírói gyakorlat –különösen a II. világháborút követő időszakban- erősen befolyásolta az európai fejlett tőkés országok versenyjogát és elméleti irodalmát; a verseny korlátozását eltérő terjedelemben és módon tilalmazó versenytörvények Európa fejlett tőkés országaiban a II. világháborút követően, az amerikai antitrust jog érzékelhető hatása mellett születtek meg.² Az antitrust jogra, az egyes szabályokra és bírói döntésekre így igen gyakori a hivatkozás a versenyjogi munkákban, az összehasonlításra azonban nem vállalkozunk. Úgy véljük, így sem haszontalan az antitrust jog áttekintést nyújtó bemutatása: alaposabb, pontosabb képet adhat az összehasonlításhoz, jól megvilágítja a gazdasági verseny és a versenyjog összefüggéseit.

Az antitrust jog területén jog és közgazdaság, jogi és közgazdasági gondolkodás az elméletben igen erősen összefonódott. A jelentősebb, egyetemi oktatást szolgáló könyvek egyaránt magukba foglalják – egymást megfeleltetve vagy szembesítve – a fontosabb

¹ Az idézetet közli Mádl Ferenc. Az Európai Gazdasági Közösség joga, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1974. 207. o.

² Az európai fejlett tőkés országok versenytörvényeire és elméleti irodalmára ld. Mádl: i. m. 205–269. o., György Ernő: A gazdasági verseny jogi kérdései, KJK, Budapest, 1976., Meznerics Iván: A gazdasági verseny jogi szabályozása az új mechanizmusban; Közgazdasági Szemle, 1968. 2. sz.

törvényeket, bírói döntéseket, valamint a gazdasági versenyt érintő közgazdasági elemzéseket. De a monográfiákban és a folyóiratcikkekben is megszokott, talán meg is követelt eljárás a jogi szabályozásnak és a gyakran formalizált közgazdasági elemzésnek az egybekapcsolása. Magyar jogász számára így erőteljesen fenyeget a jórészt mikroökonómiai ismeretekben való járatlanság veszélye. Az antitrust jog alaposabb megismerése során azonban hamarosan kiderül, hogy jog és közgazdaság összefonódottsága csak az elméleti munkákban jelenik meg, a jogalkotás és a jogalkalmazás terén már korántsem oly szoros. A jogot nemcsak alkalmazó, de aktívan alakító legfelsőbb bírósági bírák sem sokkal jártasabbak a gazdasági verseny mikroökonómiájában, mint a magyar jogász olvasó. A járatlanságból nem kívánunk erényt kovácsolni, mégis úgy tűnik, hogy az antitrust jog bemutatásához nem szükséges mikroökonómiai jártasság, s a lényeges összefüggések és problémák vizsgálatához sem a mikroökonómiai jártasság nyújthat segítséget.

Mindezek alapján a dolgozat *elsődleges* célja az antitrust jog áttekintést nyújtó *bemutatása* a fontosabb törvények és jogesetek segítségével. Az antitrust jog nem az angolszász common law hagyományos rendszerébe illeszkedő jogterület, de esetjog; a törvények csak az esetjog alapvető rendelkezéseit, jelentősebb korlátait határozzák meg. A jogeseteken keresztül történő bemutatást azonban nemcsak ez a szempont magyarázza: az esetek tényállásának – s nemcsak a döntéseknek és az indokolásoknak – rövidebb-hosszabb ismertetésével a környezetet is igyekszünk bemutatni, amelyben a jog eszközeit alkalmazzák. A környezet ismerete talán hozzásegíthet ahhoz, hogy ne csak a már említett ismeretlenség oldódjék fel valamelyest, hanem választ kaphassunk a „mi ellen” és „mi végett”, a „milyen eredménnyel” kérdéseire is.

I. Általános áttekintés, történeti kialakulás

I. A fontosabb antitrust jogszabályok

Az antitrust jog lényeges anyagi jogi szabályai könnyen bemutathatók, mindössze három törvény hét szakaszáról van szó, melyek egyúttal az antitrust jogának belső rendszerét is kijelölik.¹

¹ A törvényeknek az Egyesült Államokban használatos megjelölését mellőzzük, azok hazai könyvtárakban ily módon úgysem hozzáférhetők, hanem gyűjteményes munkákban találhatók meg. Ld. pl.: Antitrust Laws With Amendments 1890–1945. comp. by. Lewis, Elmer A., U. S. Government Printing Office, Washington, 1945.

A *Sherman-törvény* első és második szakaszának, valamint a *Clayton-törvény* eredeti és az 1950-ben alkotott *Celler–Kefauver-törvénnyel* módosított hetedik szakaszának szövegét – a továbbiakban történő gyakori hivatkozások miatt – magyarul közöljük.

Sherman-törvény 1. szakasz:

Minden szerződés, tröszt vagy más formában történő egyesülés, együttműködés, amely az egyes államok közti, valamint az idegen nemzetekkel való kereskedelem korlátozására irányul, jogellenes . . .

Sherman-törvény 2. szakasz:

Mindenki, aki az egyes államok közti, valamint az idegen nemzetekkel való kereskedelem bármely részét monopolizálja vagy megkísérli monopolizálni, illetve együttműködik vagy egyesül annak monopolizálására, bűnös . . .

Clayton-törvény (eredeti) 7. szakasz:

Az 1890-ben elfogadott *Sherman-törvény* jogellenesnek minősítette a kereskedelmet korlátozó megállapodásokat, valamint a kereskedelem monopolizálását; az 1914-ben meghozott *Clayton-törvény* négy tipizált kereskedelmet korlátozó magatartás tilalmát rendelte el; a verseny lényeges csökkentésére vagy monopólium kialakulására alkalmas

- a) árdiszkriminációt,
- b) a kizárólagossági- és kötött szerződéseket,
- c) a fúziót és az

d) egybefonódó igazgatóságokat tette jogellenessé; a szintén 1914-ben elfogadott *Federal Trade Commission Act* pedig a verseny tisztességtelen módszereit generális szabályként megfogalmazva tiltotta meg.

A törvények *szankciós rendszere* ugyan jellegzetes amerikai vonásokat mutat, mégis viszonylag könnyen áttekinthető. A *Sherman-törvény* alapján az Igazságügyminisztérium büntető és polgári pert indíthat, magánszemélyek pedig, akiket valamely törvénybe ütköző cselekmény következtében kár ér, káruk háromszorosának megtérítését követelhetik. A büntető eljárás legfontosabb szankciói a 3 évig terjedő szabadságvesztés, valamint a magánszemélyek esetében százezer, vállalatok esetében pedig egymillió dollárig kiszabható pénzbüntetés. A polgári eljárásban alkalmazható szankciók köre igen tág, kimerítően be nem mutatható. Fő típusai:

- a) az „injunction” elnevezésű végzéssel a bíróság jövőbeli gazdasági tevékenységet megszüntethet, fennálló szerződést módosíthat;
- b) a vállalat több részre történő feloszlata (dissolution);
- c) részvény, illetve vagyontárgy (pl. vállalati egység) elidegenítésére kötelezés (divestiture) rendelhető el.

A *Clayton-törvény* csak polgári eljárást és a magánszemélyek háromszoros kártérítés iránti pereit teszi lehetővé. Az Igazságügyminisztérium keresetindítási lehetősége mellett a *Clayton-törvény* körébe tartozó ügyekben közigazgatási szerv, a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság kvázi bírói hatáskörrel rendelkezik, határozata („cease and desist” order) valamely jogsértés abbahagyására, jövőbeli jogsértéstől való tartózkodásra kötelezhet és bírósági úton megtámadható.

A kereskedelem terén működő egyik vállalat sem szerezheti meg közvetlen vagy közvetett módon más, szintén a kereskedelem terén működő vállalat alaptőkéjét, illetve részvényeinek egészét vagy bármely részét, amennyiben az ilyen vagyonszerzés hatása lényegesen csökkentheti a versenyt a szerző vállalat és aközött a vállalat közt, amelynek részvényeit megszerezték, vagy akadályozhatja a versenyt bármely területen és közösségben, vagy a kereskedelem bármely ágában monopólium kialakulásához vezethet.

Clayton-törvény (módosított) 7. szakasz:

A kereskedelem terén működő egyik vállalat sem szerezheti meg közvetlen vagy közvetett módon más, szintén a kereskedelem terén működő vállalat alaptőkéjét, illetve részvényeinek egészét vagy bármely részét; valamint a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság illetékessége alá tartozó egyik vállalat sem szerezheti meg más, szintén a kereskedelem terén működő vállalat vagyoni eszközeinek egészét vagy bármely részét, amennyiben az ilyen vagyonszerzés hatása a kereskedelem bármely ágában, az ország bármilyen területén lényegesen csökkentheti a versenyt vagy monopólium kialakulására vezethet.

2. Az antitrust jog alól kivett gazdasági szektorok és tevékenységek

A *Sherman-törvény* a kereskedelem korlátozásának és a monopolizálásnak általános és abszolút tilalmát mondta ki, és a *Clayton-törvény* rendelkezései is általánosak; az antitrust jog szabályai mégsem terjednek ki az Egyesült Államok gazdaságának egészére. A kivett fontosabb *gazdasági szektorok* a következők:

- a) mezőgazdaság,
- b) szállítás,
- c) közszolgáltatások (gáz, elektromos áram, hírközlés, rádió, televízió),
- d) kereskedelmi banktevékenység, biztosítás,
- e) energiahordozók kitermelése (kőolaj, földgáz).

Természetesen az állami vállalatokra (government enterprise) sem alkalmazhatók az antitrust jog rendelkezései.

A kivett gazdasági szektorok közös jellemzője, hogy azokban a vállalatok közti gazdasági verseny számára a gazdaságpolitika nem lát lehetőséget, vagy valamely ok miatt éppen a verseny elkerülendő. A rendkívül koncentrált közszolgáltatási ágazatban a verseny hiánya váltotta ki az állami szabályozást, a mezőgazdaság viszont éppen azért szorul állami támogatásra, mert hagyományosan nem koncentrált ágazat, amely a versenyben lemaradna a többi ágazattal szemben. A kivett szektorok különböző módon és mértékben megvalósuló állami szabályozás alatt állnak. Az állami szabályozás terjedelmét és módszereit – így az antitrust jog esetleges szerepét – külön törvények határozzák meg.²

A kivett szektorok és az állami szektor együttes súlya jelentős, 1954-es adatok szerint az Egyesült Államok nemzeti jövedelmének 18,4%-a innen származik.³ 1970-es – az előbbtől ugyan némileg eltérő tevékenységeket alapul vevő – statisztika az állami szabályozás alá vont, így az antitrust jog alól kivett szektor nemzeti jövedelemből való részesedését 29,3%-ra teszi.⁴ A számok a kivett szektor gazdasági súlyát és az antitrust-höz való jogi helyzetet nem tökéletesen pontosan mutatják: a kereskedelmi banktevékenység és a szállítás például az egész gazdaságra jelentősen kihat; a kivételeket megállapító törvények pedig bizonyos kérdésekben teret engednek az antitrust jognak. Ezekkel majd az egyes versenykorlátozásokat tiltó szabályokkal kapcsolatban foglalkozunk.

Az antitrust jog alól kivett *tevékenységek* közt két jelentős terület található: a *munka* és az *export*.

Az exportra az 1918-ban alkotott *Webb-Pomerene Act* vonatkozik, mely a verseny terén lehetőséget biztosít az amerikai exportőrök számára, hogy az exportpiacokon oly módon is együttműködhessenek, amelyek egyébként az Egyesült Államokban a *Sherman-törvény* szerint tiltottak. A Szövetségi Kereskedelmi Bizottság e szabályt bizonyos fenntartással értelmezi és alkalmazza: az amerikai exportőrök megállapodásai az Egyesült Államok területén nem korlátozhatják a versenyt, nem sérthetik a megállapodásban részt

² A kivett szektorokra ld.: Kaysen, Carl – Turner, Donald F.: *Antitrust Policy*, Harvard University Press, Cambridge, 1959. (továbbiakban: Kaysen–Turner) 41–43. l. A kivett szektorok állami szabályozásának jellegéről és eszközeiről áttekintést ad Kaysen–Turner: 289–291. o.

³ Kaysen–Turner: 42. o.

⁴ Jones, William K.: *An Example of a Regulatory Alternative to Antitrust*; 73 Columbia Law Review, 1973. 465. o.

nem vevő exportőrök érdekeit; valamint az amerikai vállalatoknak tilos nemzetközi kartellmegállapodásokban részt venniük.⁵

A szervezett munkára a Sherman-törvény 1914-ig alkalmazható volt, és nem kis mértékben éppen a szakszervezetek ellen használták fel a törvényt. Súlyosabb büntetéseit, így a szabadságvesztést ellenük alkalmazták,⁶ 1914-ben azonban a *Clayton-törvény* kimondta, hogy „az emberi munka nem kereskedelmi áru vagy jószág”, az antitrust jog szabályai nem alkalmazhatók a szakszervezetek kereskedelmet korlátozó tevékenységére. Ezt a szabályt a későbbi törvényhozás megerősítette (Norris-La Guardia Act — 1932), a helyzet mégsem vált egyértelművé. A szakszervezeti tevékenység ugyanis bizonyos esetekben (minimális bérek rögzítése iparágon belül, a szakszervezeteket nem engedélyező vállalatok bojkottjára kényszerítés) azonos hatású lehet, mint az árrögzítő megállapodás vagy a bojkott. A Legfelsőbb Bíróság álláspontja szerint amíg a szakszervezet a saját érdekében cselekszik és nem működik együtt valamely nem munka-jellegű csoporttal, addig e tevékenység nem tekinthető jogellenesnek.⁷ Bár ma is vannak nyitott részletkérdések, törekvések az antitrust jognak a munkára történő szélesebb körű alkalmazására, a Legfelsőbb Bíróság döntése érvényesül, és csak a szakszervezetek és a munkáltatók szándékos versenykorlátozó megállapodásai ütköznek az antitrust jogba.⁸

3. Az antitrust jog kialakulásának körülményei

Amikor az antitrust jog kialakulásának — a *Sherman-törvény* létrejöttének — történeti körülményeit mutatjuk be, nem a történeti szempont jelentőségétől független, feltétlenül alkalmazandó kíváncsnak igyekszünk eleget tenni; úgy véljük, a kialakulás történeti körülményei az antitrust jog lényeges jellemzőit, máig élő problémáit világítják meg.

A polgárháború utáni Egyesült Államokban a múlt század végén rendkívül erős *koncentrációval* járó gazdasági fejlődés indult meg. A koncentráció, a gazdaság új struktúrájának kialakulása ugyanakkor társadalmi átrétegződést is megindított, számos *társadalmi konfliktust* idézett elő.

Ez idő tájt, a legjelentősebb társadalmi réteget, melyet e folyamat érintett, a farmerek alkották. A mezőgazdasági termelés nem tudott lépést tartani a gazdasági élet egyéb terén jelentkező koncentrációval, és a farmerek hamar megérezték a számukra hátrányos következményeket: saját termékeik ára gyorsan csökkent, míg az általuk vásárolt áruk ára stabil maradt; úgy tapasztalták, hogy vevőként is és eladóként is hátrányos helyzetbe kerültek. A koncentráció és következményei ellen irányuló politikai mozgalmukban — a

⁵Neale, A. D.: *The Antitrust Laws of the United States of America*, 2nd. ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1970. (továbbiakban: Neale) 9. o.

⁶Samuelson, P. A.: *Közgazdaságtan*, KJK, Budapest, 1976. (továbbiakban: Samuelson) 667. o.

⁷*United States v. Hutchenson*, 1941. Ld.: Neale: 6. o. A jogeseteket sem az Egyesült Államokban használt hivatkozási számokkal, csupán az évszám, a felperes és az alperes megjelölésével közöljük.

⁸Neale: 5–6. o.

Granger-mozgalomban – támadásuk célpontja a *vasút* volt és a – főként a fogyasztási cikkek piacán kialakuló – *trösztök*.⁹

A vasút a gazdasági fellendülés egyik alapvető feltétele volt, a szövetségi kormány a vasútépítést jelentősen támogatta. Az eredmény gyorsan megszületett: a Union Pacific társaság „No. 111”-es és a Central Pacific társaság „Jupiter” lokomotívjainak találkozása az első transzkontinentális vonal megépítését ünnepelte; 1870-ben 52 000, 1880-ban 93 000, 1890-ban pedig már 162 000 mérföldnyi vasútvonallal rendelkezett az Egyesült Államok. Negyedszázad leforgása alatt kiépítette vasúti rendszerét.¹⁰

A fejlődés azonban a vasúti társaságok koncentrációjával, egymás közti tarifaháborúival, gyakori kartellizálással és diszkriminációival járt együtt. A Granger-mozgalom, amelynek gazdasági súlyánál jóval nagyobb politikai ereje volt, valamint a kisvállalkozók szövetségi szinten *állami beavatkozást* követeltek a vasúti társaságokkal és a trösztökkel szemben.

A Kongresszus a mozgalom követeléseit kielégítendő, 1877-ben megalkotta az *Interstate Commerce Actet*, amely a vasúti fuvarozás terén megtiltotta a versenybe ütköző, diszkriminatív tarifarendszereket, rabatt-megállapodásokat.¹¹ A *trösztökkel szemben* az állami beavatkozásnak meg kellett találnia a jogi formát is. Ám a Szenátus tagjainak többsége – akárcsak ma – hivatásos jogász volt; így a common law ismert tilalmát, amely a kereskedelmet korlátozó monopóliumok, szerződések és együttműködések (conspiracy) ellen irányult, csak a törvénybe kellett foglalniuk. 1890-ben ez megtörtént (a törvény jelentősebb szabályait ld. 1. lábj. alatt), és a politikai indítékokról alkotója, Sherman szenátor így nyilatkozott: „Ha nem tűrünk meg a politikai hatalom terén királyt, akkor nem tűrhetünk meg királyt a termelés, a szállítás és bármely áru kereskedelme terén sem.”¹²

A törvény alkotóit nem vezették közgazdasági megfontolások, a verseny közgazdasági elmélete nem hatott rájuk, bár koruk közgazdaságtudományától sem kaptak volna egyértelmű támogatást. Az American Economic Association csak 1886-ban alakult meg, és egyik vezető alakja, J. B. Clark a koncentrációt és következményeit a gazdasági fejlődés szüksége velejáróinak tekintette és a verseny biztosítására irányuló állami-jogi fellépés ilyen módját szükségtelennek tartotta.¹³

A törvény a versenykorlátozások és a monopolizálás általános tilalmát rögzítve kétségtelenül a gazdasági élet növekvő koncentrációjának ellenőrzésére, fékentartására született meg. Azonban a koncentrációval szemben nem a gazdasági verseny közgazdasági érvrendszere, a gazdasági *hatékonyság* védelme, hanem az Egyesült Államokban mélyen gyökerező *politikai tradíció* és *ideológia*, aktuális társadalmi konfliktusból származó érdek állt.

⁹ A Granger-mozgalomra ld.: Hicks, John D.–Mowry, George E.–Burke, Robert E.: *The American Nation*, 2. köt., 4th ed. Houghton Mifflin Co., Boston, 1965. (továbbiakban: Hicks–Mowry–Burke) 115–117. o.

¹⁰ Hicks–Mowry–Burke: 110–113. o., 119. o.

¹¹ Hicks–Mowry–Burke: 122–123. o., Samuelson: 660–661. o.

¹² Neale: 10. o. Az állami beavatkozás alkotmányos problémákat is felvetett, erre nézve ld.: Hicks–Mowry–Burke: 135–137. o.

¹³ Neale: 13. o.

A gazdasági versenybe való állami beavatkozás sajátos jogi eszközöket kívánt meg, így a *jogfejlődés* szempontjából a *Sherman-törvény* jelentős állomás. A törvény a versenykorlátozások szabályait – a jogfejlődés során először – kiemelte a *polgári jogból* és annak *szerződési jogából*. A korábbi common law ismerte ugyan a kereskedelem korlátozásának tilalmát, de a jogellenességhez szerződéses kapcsolatot kívánt meg, és szankcióként így a szerződés – szerződési kikötés – érvénytelenségének megállapításáig jutott el. A „minden szerződés, tröszt vagy más formában való egyesülés, együttműködés...” megfogalmazás nem kívánja meg a szerződéses kapcsolatot, ezáltal tág körű és rugalmas jogalkalmazást tesz lehetővé. A törvény büntető jellegű szankciói – a szabadságvesztés, a pénzbüntetés és a háromszoros kártérítés is – a versenykorlátozás kockázatát növelik és a polgári jogtól való távolodást jelentik.

A kialakulás körülményeinek bemutatását lezárva, talán nem felesleges megvilágítani, mi is valójában a korszakban oly jelentős *tröszt*. Szűkebb értelemben több, önálló jogi személyként létező vállalat irányításának, ellenőrzésének sajátos módszerét, eszközeit jelenti. Az Egyesült Államok vállalatai 1890 előtt nem szerezhették meg más vállalat részvényeit, amely biztosíthatta volna több vállalat irányítását, ellenőrzését; így ennek megvalósítása érdekében egy sajátos jogi eszközt, a common law trust intézményét használták fel.¹⁴

Jellemző példája ennek John Rockefeller Standard Oil trösztje. Az amerikai vállalatok gyakorlatában elsőként a Standard Oil Co. of Ohio kiváló jogi tanácsadója – S. C. T. Dodd – mutatta be a módszert, 1882-ben. Szerződéses formában 14 vállalat valamennyi részvényese, 26 vállalat részvényeseinek többsége részvényeit 9 bizalmi férfiúra, trustee-ra ruházta át. A trustee-k ennek fejében az összvagyon erejéig tröszt-jegyeket (certificate) bocsátottak ki, és azokat a részvényesek közt arányosan elosztották. A tröszt-jegyek a volt részvénytulajdonosokat csak osztalék fizetésére jogosították fel, ám ezzel ők megelégedtek; a trustee-k viszont a részvények birtokában megszerezték a vállalatok irányításának és ellenőrzésének a jogát.¹⁵

A módszer – ha nem is pontosan ebben a formában – gyorsan elterjedt. 1890 után a törvényhozás lehetővé tette, hogy vállalat más vállalat részvényeit megszerezhesse; az irányítás és az ellenőrzés szervezeti-jogi formája ezek után a holding társaság lett. Az antitrust jog szempontjából ez gyakorlatilag nagyobb immunitást élvező forma, hiszen a tröszt létrehozásához szerződés szükséges, amely nyilvánvaló bizonyítéka lehet a Sherman-törvény megsértésének. A trösztök így hamarosan átalakultak holding társaságokká, amely a Sherman-törvény alkalmazását jelentősen megnehezítette.

II. A jogalkalmazás korai dilemmái. A kartell-tilalom

1. Korai dilemmák

A törvény megalkotásához elégséges társadalmi konfliktusok észlelése, politikai tradíciók követése, alkalmazásához azonban határozott *jogpolitika* és rugalmas, de konzisztens *elvi-dogmatikai rendszer* szükséges.

¹⁴ A trust intézményre és annak a tőkés gazdaság körülményei közt történő felhasználására ld.: Szladits Károly: Az angol jogi trust-intézmény, Tébe könyvtár 100. szám, Budapest, 1939.

¹⁵ Szladits Károly: i. m. 155–158. o.

Az antitrust jog „alapító atyái”, a Sherman-törvény alkotói tisztában voltak azzal, hogy szükséges különbséget tenni a gazdasági fejlődést szolgáló, de bizonyos mértékig versenykorlátozó magatartások és olyan magatartások, piaci, szervezeti együttműködési formák közt, amelyek a verseny korlátozása céljából jöttek létre. A törvény szövege mégis általános, abszolút tilalmat tartalmazott. Az ellentmondás feloldására a törvényalkotói szándék szerint ott állt a common law; Sherman szenátor szerint a javaslat „csak a jogszerűtlen egyesülésre vonatkozik, melyet a common law és az emberi tapasztalat világít meg”.¹ A szenátorok úgy vélték, hogy az általános és abszolút érvénnyel hangzó tilalmakba a common law által már kidolgozott, ésszerűsége épülő megkülönböztetést visznek be. A tiszteletre méltó szándékról a törvény kiemelkedő támogatója, Hoar szenátor így nyilatkozott: „Úgy képzeltük, hogy a 'kereskedelmekorlátozás' kifejezésnek a jogban dogmatikailag jól érthető jelentése van. Nem gondoltuk, hogy bármely, akár üdvös, akár káros korlátozás beleértendő.”²

A common law valóban tartalmazott a kereskedelmet korlátozó szerződésekre – nagymértékben eltérő gazdasági, társadalmi feltételek közt kialakított – szabályt. A klasszikus jogeset és bírói indoklás – az 1711-ben történt *Mitchel v. Reynolds* ügyben³ – az óhazából, Angliából származik. Reynolds pék bérbe adta pékségét és egyúttal kötelezte magát, hogy ugyanazon városkán belül öt évig nem működik a pékszakmában; ha ezt a szerződési feltételt megszegné, ötven fontot köteles fizetni bérelőjének. Reynolds megszegte a szerződést és bérelője, Mitchel perelt is. A per során – Reynolds részéről – felmerült a kikötés érvénytelenségének kérdése, mivel az a kereskedelmet korlátozta. Parker bíró részletesen kifejtette: a megelőző bírói döntések helytelenül tekintettek minden, a kereskedelmet korlátozó megállapodást érvénytelennek, a jogellenesség vagy jogszerűség kérdését a korlátozó jelleg *ésszerűsége* dönti el. A későbbiek során Parker véleményére szinte mindegyik döntés támaszkodott, az ésszerűség szabálya a common law-ban általánossá vált.

Az Egyesült Államokban a jogalkalmazás első kérdései közé tartozott a tilalmak és az ésszerűségi szabály viszonyának meghatározása. Két alapvető válasz született: a *Rule of Reason*, mely nem minden lényeges, csupán az indokolatlan, ésszerűtlen versenykorlátozásokat tartja jogellenesnek: a *Per Se* szabály, mely szerint a verseny minden lényeges korlátozása káros, így jogellenes.

A *Per Se* szabály kezdetben a törvény szövegére támaszkodott,⁴ a common law-ra való utalás nélkül természetesnek tűnt, hogy „a 'minden' nyilvánvalóan az összeset jelenti és nem néhányat.”⁵ A szabály szerint a versenykorlátozás tényének bizonyítása elégséges, védekezésre csak az adhat lehetőséget, ha nem történt versenykorlátozás.

A *Rule of Reason* kezdetben Taft bíró – későbbi elnök – véleményeként fogalmazódott meg: a járulékos, másodlagos korlátozások jogszerűnek tekinthetők, csak a kifejezetten versenykorlátozó célú szerződések, magatartások jogellenesek.⁶

¹ Neale: 13. o.

² Neale: 14. o.

³ Goldschmid, Harvey J.: Antitrust's Neglected Stepchild: A Proposal For Dealing With Restrictive Covenants Under Federal Law; 73 Columbia Law Review, 1973. 1194–96. o.

⁴ *United States v. Trans-Missouri Freight Association*, 1897. in: Singer, Eugene M.: Antitrust Economics, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1968. (továbbiakban: Singer) 29–31. o.

⁵ Handler, Milton: The Judicial Architects of the Rule of Reason, in: Singer: 31. o.

⁶ *United States v. Addyston Pipe and Steel Co.*, 1898. in: Neale: 23–24. o.

White bíró már ebben az ügyben jelezte ellenvéleményét, a bírói diszkréció mozgási körét túl szűknek tartotta és az ésszerűségi szabályt hívta életre. Érvelése a híres *Standard Oil* és a *Tobacco Company* elleni ügyekben az ésszerűségen alapuló *Rule of Reason* szabályt szilárdította meg.⁷ Véleményével a *Standard Oil* ügy kapcsán még részletesebben foglalkozunk.

A *Rule of Reason* és a *Per Se* szabályt a későbbiekben az egyes tilalmak kapcsán többféleképpen is megfogalmazták az Egyesült Államok bírái. A *Rule of Reason*-t korszerűsítették, ami főként a gazdasági következmények, hatások, a közgazdasági érvelés figyelembevételét jelentette. A modern antitrust jogban a korszerűsített *Rule of Reason*, és *Per Se* szabályok közt lényegében nincs inkonzisztencia: ha a tények lényeges versenykorlátozásra utalnak, azt jogellenesnek tekintik.

Az antitrust jog fejlődése az elvi-dogmatikai kérdések tisztázása mellett szükségessé tette a határozott jogpolitika kialakítását; az abban kialakult két irányzat – a piaci *magatartást*, illetve a piaci *struktúrát* szem előtt tartó irányzatok – már nem a *Rule of Reason* és a *Per Se* szabály ellentétére épül.

2. Az árrögzítés

A Sherman-törvény 1. szakaszában megfogalmazott kartell-tilalom – mint említettük – általános és abszolút érvényű. A verseny korlátozása, bármilyen eszközzel és módon történjék is, tiltott. Az antitrust jog a jogalkalmazáson keresztül kialakította a kartell-tilalom tipikus eseteit: az árrögzítést, a piac felosztását és a versenytárs kizárását. E tipikus esetek nem a kartell gazdasági hatásait, közgazdasági típusait jelentik; ezek az antitrust jog által kialakított típusok, és ebben a rendszerben tárgyaljuk őket.

Az ár a gazdasági verseny elméletének egyik központi kategóriája;⁸ de az antitrust jog terén is állandóan előtérben álltak a közvetlenül az árra irányuló korlátozások. Ezek leggyakoribb típusa: önálló vállalatok megállapodása közös ár rögzítésére.

Az *árrögzítés tilalma* már a korai antitrust esetekben is határozottan érvényesült. A *United States v. Addyston Pipe and Steel Co.*, 1989.⁹ ügyben hat acélcsővet gyártó vállalat megállapodott: termékeik értékesítésére közös ügynökséget hoztak létre, amely többek közt rögzítette a termékek árát. A rögzített ár alkalmas volt arra, hogy a kívülállókat távoltartsa a hat cég piacától, ugyanakkor – miként azt az Igazságügy-minisztérium a perben állította – verseny esetén, az ügynökség árrögzítése hiányában alacsonyabb ár alakult volna ki. A vállalatok azzal védekeztek, hogy a rögzített árak ésszerűek voltak, és ezt vevőik eskü alatt tanúsították is. A bíróság a védekezést nem fogadta el, elrendelte az ügynökség megszüntetését, s Taft bíró elvi jelentőséggel megállapította: „nem ismerjük a common law-ban azt, hogy az ilyen szerződés esetén a bíróság számára nyitva áll az ésszerűség kérdésének elbírálása.”

Az árrögzítés terén az antitrust jogban a *Per Se tilalom* érvényesült, az árrögzítés önmagában jogellenes. A *Per Se* jelleg klasszikus ügye – a „leading case” – a *United*

⁷ Részletes véleményét ld.: *Neale*: 24–26. o.

⁸ Az ár szerepének neoklasszikus összefoglalását adja *Samuelson*: 615–45. o. E közgazdasági irányzatra is vonatkozó kritikai észrevételeket ld.: *Kornai* János: *Anti-equilibrium*, KJK, Budapest, 1971. (továbbiakban: *Kornai*) 39–53. o.

⁹ *Neale*: 33. o.

States v. Trenton Potteries Co., 1927.¹⁰ A per 23 vállalat által létrehozott kereskedelmi ügynökség tagjai ellen indult, mivel az ügynökség rögzített az egyes fűrdőszobai porcelán-árak árát. A tagok egyébként a nemzeti termelés 80%-át gyártották, így az Igazságügy-minisztérium – elvi és gyakorlati megfontolások alapján is – jelentősnek tartotta az ügyet. A vállalatok ezúttal is áraik ésszerűségével védekeztek, állították, hogy azok a közérdeket nem sértik. Az eset bírói döntésének indoklása vált a későbbiek során jelentőssé, hivatkozási alappá az árörögzítési ügyekben. A Legfelsőbb Bíróság elismerte, hogy 1911-ben az ésszerűtlen kereskedelemkorlátozás tilalmát állapította meg, de ebből nem vont le olyan következtetést, hogy „az árakat rögzítő vagy fenntartó megállapodások ésszerű korlátozások lennének, így a törvény által megengedettek, pusztán azért, mert az árak ésszerűek”. A bíróság szerint ugyanis az árörögzítés piaci hatalmat, ellenőrzést jelent, ezért azt *önmagában* ésszerűtlen és jogellenes korlátozásnak kell tekinteni, anélkül, hogy a megállapodásban rögzített ár ésszerűsége vagy ésszerűtlensége vizsgálendő lenne.

Az 1929–33-as gazdasági válság időszakában és azt követően kialakult, hogy a bíróságok a vállalatok termeléskorlátozó, ellenőrzésre irányuló nyílt vagy hallgatóságos megállapodásait, melyek az árat közvetve érintik, azonosnak tekintik az árörögzítéssel. A *United States v. Socony-Vacuum Co.*, 1940.¹¹ alperesei a zuhanó benzinárakat kívánták stabilizálni. A válság idején a kormány – a National Industrial Recovery Act alapján – adminisztratív úton maga stabilizálta a benzin árát, de 1935-ben a törvényt alkotmányellenesnek minősítették. A nagy cégek így maguk folytatták a stabilizáló akciót: felvásárolták a kisvállalatok többségeit, saját termelésüket, értékesítésüket csökkentették, és végül viszonylag stabil árat értek el. A Legfelsőbb Bíróság védekezésként nem fogadta el, hogy a depresszió kényszere indította a vállalatokat a stabilizáló intézkedésekre, s hogy nemrég még a kormány maga avatkozott be az árstabilitás érdekében. Megállapította az árörögzítést, mégpedig – s a jog szempontjából ez a legjelentősebb – kifejezett megállapodás hiányában, a vállalatok együttműködése (conspiracy) alapján.¹²

Az árörögzítés egyéb, közvetett módszerei sem kerültek el az antitrust jog alkalmazásának figyelmét.

A módszert tekintve különös, és inkább bírói indoklása alapján jelentős a *United States v. Chicago Board of Trade*, 1918.¹³ ügy. Az Igazságügyminisztérium a chicagói gabonatőzsde ellen indított pert, mert véleménye szerint a tőzsde szabályai burkolt árörögzítést tartalmaztak. A vitatott szabály úgy szólt, hogy a tőzsdei zárás után postai úton kapott, a következő napi nyitási elfogadható ajánlatokat csak a záráskor fennállott árakon lehet elfogadni. A kereset szerint ez korlátozta a szabad megállapodás lehetőségét, árörögzítést jelentett.

A Legfelsőbb Bíróság elutasította a keresetet, úgy találta, hogy a tőzsdei szabály nem akadályozza a versenyt, nem rögzíti az árakat és csak a kereskedelem könnyítését szolgálja. Brandeis bíró egyébként az ésszerűségi szabály fejtegetése során a kereskedelemkorlátozást természetes jelenségnek tekintette: „Minden kereskedelmi megállapodás, sza-

¹⁰ Neale: 33–34. o., Singer: 113–14. o.

¹¹ Neale: 35–37. o.

¹² A válság idején hasonló – bár nem teljesen azonos módon elbírált – ügy volt az *Appalachian Coals v. United States*, 1933. in: Neale: 38–39. o.

¹³ Neale: 21–22. o.

bály korlátozó jellegű. A lényege a kötelezettség előírása, a korlátozás. A jogellenesség valóságos ismerve, hogy a korlátozás csupán szabályoz, és ezáltal feltehetően támogatja a versenyt, vagy olyan jellegű, hogy visszatartja, netán lerombolja a versenyt.” Brandeis véleményének elvi magját a későbbiek során – mint ésszerűségi szabályt – többször meghivatkozták, az árrögzítés megítélésére azonban az nem volt hatással.

A kereskedelmi ügynökségek, társulások *árinformációs* tevékenységébe is beavatkozott az antitrust jog. A gazdasági verseny közgazdasági elméleteinek egy része egyébként nem ismer a termelőkön és a fogyasztókon kívül a piacon egyéb szervezetet.¹⁴ Pedig a valóság azt mutatja, hogy az állami szervezetek mellett igen jelentős a nem termelő- vagy fogyasztó-, koordinációs-, informatív tevékenységet kifejtő társulások tevékenysége. Az árinformációt nyújtó társulások – mivel alkalmasak hallgatólágos árrögzítés előmozdítására és megvalósítására – többször szembekerültek a Sherman-törvénnyel.

A Hardwood-ügyben – *American Column and Lumber Co. v. United States*, 1921.¹⁵ – több száz keményfakitermelő hozott létre termelési- és árinformációt nyújtó ügynökséget. Nem titkolták: céljuk a tervszerűség biztosítása, a túltermeléssel szembeni védekezés volt. A tagok számlamásolattal napi jelentéseket küldtek értékesítéseikről, részletes havi jelentéseket készítettek termelésükről, jövőbeli terveikről. Az ügynökség időszakonként feldolgozta a jelentéseket, és az összegezést a tagok rendelkezésére bocsátotta. Esetenként a tagok külön tanácskozásokon megvitatták termelési, értékesítési problémáikat. A Legfelsőbb Bíróság elmarasztalta az ügynökséget és fő tagjait; árrögzítést megvalósító együttműködést, hallgatólágos megállapodást állapított meg. A döntés – gazdasági következményeiből eredő – problematikus voltát Brandeis bíró ellenvéleménye fejezte ki: amennyiben az együttműködés ilyen formáit, az ésszerű versenyt a bíróságok megtiltják, az adott iparág fúziók révén könnyen oligopolistává válhat.

A későbbiek során a Legfelsőbb Bíróság árnyaltabban kezelte a hasonló módon megvalósuló árinformáció nyújtás árrögzítő következményeit: ha a körülmények mérlegelése alapján úgy látták, hogy a tagok arra vonatkozó döntéseihez csupán információval járult hozzá az ügynökség, nem állapították meg a Sherman-törvény megsértését,¹⁶ ha viszont a döntések kötelező követését, tartósan azonos árak és üzleti feltételek közös alkalmazását fedezték fel, árrögzítés vagy tisztességtelen verseny alapján marasztaltak.¹⁷ A II. világháború után a bírói értékelés szigorúbbá vált, a bíróságok – különösen oligopolhelyzetekben – az árrögzítést az együttműködés, a hallgatólágos megállapodás alapján is megállapítják, ha az árverseny hiányát, tartósan azonos árak és üzleti feltételek követését észlelik.¹⁸

Szintén az 1945 utáni fejlődéshez tartozik, hogy a Legfelsőbb Bíróság az *FTC* (Szövetségi Kereskedelmi Bizottság) *v. Cement Institute*, 1946.¹⁹ ügyben törvénybe ütközőnek nyilvánította a korábban gyakran alkalmazott bázispontrendszeret. Ezek

¹⁴ Kornai: 41. o.

¹⁵ Neale: 41–43. o., Posner, Richard A.: *Antitrust Law*, The University of Chicago Press, Chicago, 1976. (továbbiakban: Posner) 137–42. o.

¹⁶ *Maple Flooring Manufacturer's Association v. United States*, 1925. és *Cement Manufacturer's Protective Association v. United States*, 1925. in: Neale: 43. o.

¹⁷ *United States v. American Linseed Oil Co.*, 1923. és *The Sugar Institute v. United States*, 1936. in: Neale: 43–45. o.

¹⁸ Neale: 46–50. o.

¹⁹ Neale: 56–62. o., Samuelson: 668. o.

alkalmasak voltak az ár hallgatólágos rögzítésére, azonos árak önkéntes követésére. A cement ügyben a Legfelsőbb Bíróság úgy látta, hogy ár- és minőségi verseny nem létezett a tagok közt, üzleti feltételeik is azonosak voltak, holott az áruk között jelentős minőségi eltérések mutatkoztak. Tehát nem önmagában az üzleti feltételek szükségképpen jelentkező standardizálása, az azonos árak követése, hanem az ár- és minőségi verseny hiánya adott alapot az árörögzítés megállapítására.

Az árörögzítés terén az 1945 utáni időszak kétségtelenül legjelentősebb eredménye a *General Electric*, a *Westinghouse* és az *Allis Chalmers* ellen indított persorozat volt. 1961-ben a bíróságok – büntetőügyekben – a társaságok néhány vezetőjét szabadságvesztésre is ítélték, mégis jelentősebb volt az ellenük indított háromszoros kártérítésre irányuló perek áradata – kb. 2000 per –, amelyekben a híradástechnika és az elektromos ipar nagyvállalatai többszáz millió dollárt voltak kénytelenek kártérítésként kifizetni.²⁰

3. A versenytárs kizárása, a piacfelosztás

Előnyös piaci pozíciót nemcsak az árra vonatkozó megállapodások, együttműködési formák biztosíthatnak, hanem a versenytárs kizárása, a piac felosztása is. A Sherman-törvény kartell-tilalmába ütközik, ha több vállalat megállapodik vagy együttműködik a piacra való belépés, illetve a piacról való kizárás, a piaci tevékenység versenyt korlátozó összehangolása érdekében.

Kialakult szabály az antitrust jogban, hogy minden olyan kollektív megállapodás, amely kedvezőbb üzleti feltételeket egy csoportra korlátoz és abból másokat kizár, Per Se jogellenes. A versenytárs kizárásának terén „leading case” az *Associated Press v United States*, 1945.²¹ ügy. A ma is jelentős hírügynökség, az AP 1945-ben mintegy 1200 újság részvénytulajdonában állt. A részvénytársaság alapszabálya a belépést erősen korlátozta, másrészt kikötötte, hogy mindegyik újság csak az AP-től szerezhethet be híreket, és azokat más újság részére nem adhatja át. A belépés korlátozását az jelentette, hogy valamely alapító taggal versenyben levő újság felvételére nem az igazgató tanács, hanem többségi szavazat alapján a közgyűlés volt jogosult. A felvétel feltétele volt a korábban szerzett kizárólagos jogoknak az AP-re való ingyenes átruházása és a versenytárs alapító tag befizetéseinek százalékában megállapított belépési díj kifizetése. Ez az összeg nem volt csekély, New Yorkban például több mint egymillió dollárt jelentett. A Legfelsőbb Bíróság megállapította, hogy az alapszabály jelentősen korlátozta a belépést, különösen olyan körülmények közt, amikor a reggeli lapok 96%-a az AP-től szerezte be híreit. A bíróság a Sherman-törvény 1. szakasza alapján kötelezte az AP-t az alapszabály kifogásolt rendelkezéseinek a módosítására.

A versenytárs kizárásának eszköze a kollektív *bojkott* is lehet. Bojkott esetén a megállapodás azokat a vállalatokat tartalmazza, amelyeket a piacról ki akarnak zárni. A bojkott eszközt gyakran magánszankcióként alkalmazzák korábbi megállapodások meg-

²⁰ Samuelson: 668. o., Singer: 114–15. o., Smith, R. A.: The Incredible Electrical Conspiracy, Fortune, 1961. április–május (továbbiakban: Smith); Posner: 35. o.

²¹ Neale: 66–68. o.

sértőivel szemben. Természetesen a „feketelisták” hírhedt korszaka már letűnt, de a bojkott – különösen viszonteladási ár megsértésének magánszankciójaként – a modern antitrust jogban is előfordul. A *United States v. General Motors*, 1966.²² ügyben Los Angeles egyes üzletei a szokásos – esetenként megállapodással kikötött – árnál olcsóbban árusították a Chevrolet gépkocsikat. A helyi dealerek ügynöksége a General Motorshoz fordult, kérte, hogy az járjon el azokkal a dealerekkel szemben, akik az olcsóbban árusító üzleteknek adnak el gépkocsit. A General Motors intézkedett is, meglehetősen erélyesen: az érintett dealereket felszólította, hogy a jövőben az említett üzletek részére ne adjanak el gépkocsit. A Legfelsőbb Bíróság az ügyben megállapította az együttműködésben megnyilvánuló kollektív bojkottot.

A piac felosztása ugyancsak Per Se jogellenes a Sherman-törvény 1. szakasza alapján. Eredete a már említett *United States v. Addyston Pipe and Steel Co.*, 1898.²³ ügyben található meg. Az acélcsőgyártók központi ügynöksége az árrögzítést a piac felosztásával kombinálta, három kategóriába sorolta a piacot. Az első – legnagyobb – területen (*pay territory*) a rögzített árak érvényesültek, a második terület (*free territory*) korlátozástól mentes volt, itt a tagok semmiképpen sem tudták elkerülni a kívülállókkal való versenyt; a harmadik terület (*reserved cities*) néhány várost kizárólagosan a megállapodás egyes tagjai számára jelölt ki.

A bíróság az árrögzítésben való megállapodással együtt értékelte az egész ügyet, de nem sok kétséget hagyott aziránt, hogy a piacfelosztás ilyen módszere önmagában is jogellenes lenne.

A modern antitrust jog azonban már ritkán találkozik a piacfelosztás ennyire közvetlen módszereivel, a közvetettebb módszerekkel megvalósuló piacfelosztás pedig a Clayton-törvény alapján kerül elbírálásra.

A Sherman-törvény kartell-tilalma szigorúbb versenyszabály, mint más országok hasonló versenyszabályai, néha egész versenyjoga. Alkalmazását is figyelembe véve kétségtelenül alkalmas a jelentős, kirívó versenykorlátozó magatartások visszaszorítására. Maguk az amerikaiak a legtöbb eredményt e területen látják: a több vállalat megállapodásával, együttműködésével megvalósuló árrögzítés, annak burkoltabb formái, a versenytárs kizárása és a piac felosztása egyértelműen per se jogellenes. E területre a modern Rule of Reason szabály sem tört be, amely ismét az antitrust jog inkább politikai és nem közgazdasági meghatározottságát mutatja.

III. Monopóliumok – oligopóliumok

1. A Sherman-törvény 2. szakasza

Az Egyesült Államok gazdasága közismerten koncentrált gazdaság. Az ezt részleteiben, mértékében jelző statisztikák helyett fordítsuk figyelmünket ismét a Sherman-törvényre és jogalkalmazására.¹

²² Neale: 73–75. o.

²³ Neale: 76–77. o.

¹ Áttekintően tájékoztat az egyes ágazatok koncentrátságáról, a verseny és a piaci szerkezet típusairól Samuelson: 193. o., 661. o.; árnyaltabb, részletesebb képet ad Bain, Joe S.: *Industrial*

„A jog a puszta méretet nem tekinti vétségnek . . .”² – állapította meg a Legfelsőbb Bíróság egyik bírása a még részletesebben is bemutatásra kerülő U. S. Steel ellen indított perben. A tagadás jóval egyszerűbb, mint annak meghatározása, hogy a törvény mit és milyen feltételek szerint tekint vétségnek.

Ha az olvasó figyelmesen elolvasta a Sherman-törvény 2. szakaszának szövegét (ld.: I. rész 1. lábj.), kitűnhetett, hogy a törvény nem a monopóliumot tiltja – annak köznap vagy közgazdasági értelmében –, hanem *magatartásokat* tart büntetendőnek. Az antitrust jogban tehát:

- a) a monopolizálás,
- b) a monopolizálásra történő kísérlet,
- c) a monopolizálásban való együttműködés,
- d) a monopolizálást megvalósító egyesülés tiltott.

A monopolizálás pedig nyilvánvalóan nem a méretet, nem a monopóliummal való puszta rendelkezést jelenti, hanem a monopólium megszerzését és fenntartását.

A magatartás tilalmának van még egy következménye: a jogalkalmazónak, még ha el is szakad kriminalista felfogásától, figyelembe kell vennie a magatartást tanúsító személy (a valóságban: szervezet) *szándékát*. A törvény szerint – a kísérlet esetében egészen nyilvánvalóan – vizsgálnia kell, hogy az „elkövető” szándéka a monopólium megszerzése és fenntartására irányult-e.

Ezek a jellegzetes vonások a törvény szövegéből derülnek ki. A monopolizálás, mint magatartás és szándék jogpolitikát szolgáló, korhoz igazodó értékelésének, alkalmazásának feladata a bíróságokra hárult.

2. A Standard Oil és az American Tobacco Co elleni perek – 1911.

A jogalkalmazás első válaszai Theodore Rooseveltt és Taft elnök kormányzata alatt (1901–1913) születtek meg.

A Legfelsőbb Bíróság 1903-ban a 2. szakaszba ütközőnek minősítette a J. P. Morgan és E. H. Harriman vasúti társaságainak ellenőrzésére létrehozott holding társaságot. (*Northern Securities Co. v. United States*, 1903.)³ A bíróság elrendelte a holding társaság – a „monopolizálást megvalósító egyesülés” – két eredeti társaságra történő feloszlását.

A monopolizálás mulandó kérdéseire azonban először a *Standard Oil Co. of New Jersey v. United States*, 1911.⁴ és a *United States v. American Tobacco Co.*, 1911.⁵ ügyek adtak átfogó, hosszabb időszakot befolyásoló választ.

A Standard Oil a múlt század hetvenes éveiben alakult ki; előbb tröszt formában működött és vállalatok tucatjait szerezte meg, majd – mint említettük – az antitrust eljárást elkerülendő holding társasággá alakult át. A régi „ellenféllel” szemben a kormány

Organization, John Wiley and Sons, Inc., New York, 1959. (továbbiakban: Bain) 85–144. o., 187–209. o.

² Neale: 105. o.

³ Neale: 96–97. o.

⁴ Neale: 97–100. o., Singer: 27–35. o.

⁵ Singer: 35–36. o.

1906-ban indította meg az eljárást (eljárás indult az ügyben a társaság vezetői, John D. Rockefeller, William Rockefeller és Henry M. Flager ellen is) a Sherman-törvény 1. és 2. szakaszának megsértése miatt. A terhére rótt lista rendkívül gazdag volt; a társaság versenytársait csatlakozásra kényszerítette, ha erre nem voltak hajlandók, akkor ár-csökkentéssel, erőszakos módszerekkel kizárta őket a piacról. A tények alapján nyilvánvaló volt, hogy a Legfelsőbb Bíróság megállapítja az 1. szakasz megsértését a kereskedelem korlátozását megvalósító együttműködés, a 2. szakasz megsértését a monopolizálásban való együttműködés miatt. A döntés mellett azonban indoklás is született. White bíró mind a két szakasszal foglalkozott: a Rule of Reason szabályát fejtegette az első esetben, a monopolizálás megítélésekor pedig különbséget tett *monopolizálás* és *monopólium* közt. Összehasonlítván a Standard Oil történetét és bűnlistáját a gazdasági növekedés „normális” módjaival, a piaci hatalom megszerzése és fenntartása érdekében alkalmazott kizáró jellegű, erőszakos módszereket tekintette monopolizálásnak, és a „normális” módszerekkel megvalósított és gyakorolt piaci hatalmat jogellenesként nem értékelhető monopóliumnak tartotta. A hangsúlyt nem a monopólium által létrehozott piaci struktúrára, hanem a *megszerzését* és *fenntartását* szolgáló magatartásokra helyezte, amelyekben a szándék és a cél a kedvező piaci hatalom elérésére irányul.

A Legfelsőbb Bíróság elrendelte a Standard Oil több – részvények szerinti – részre történő *felosztását*. A jogellenesség kérdésében a magatartásra és szándéokra helyezett hangsúly jogászai egyoldalúsága mellett az ítélet szankciója, a monopólium felosztással történő megszüntetése radikálisnak tűnik. A modern antitrust jogban a helyzet fordított: a jogellenesség kérdésében radikálisabbak a bíróságok és a „strukturális” szankciók alkalmazása terén tartózkodóbbak.

Azonban hamar kiderül, hogy a Standard Oil felosztása az országos monopólium helyébe regionális monopólimokat hozott létre. Az új vállalatok továbbra is használhatták a Standard Oil védjegyet, Rockefellerék ellenőrzése is megmaradt.⁶

A Legfelsőbb Bíróság – hasonló indoklás alapján – felosztatta az American Tobacco Companyt is, amely az amerikai dohányipar és az értékesítés 95%-át tartotta a kezében. A felosztás ebben az esetben sem vezetett a három új vállalat közti versenyhez. A dohányipar ezek után az oligopólium jogi megítélésével foglalkoztatta a hatóságokat, és az American Tobacco Co. 30 év elteltével – két társával együtt – ismét a vádlottak padján ül.

Ha tartalmát és eredményességét tekintve kétségeket támaszthat is, az első időszak mégis jelentős az antitrust jog történetében. A régi, nagy trösztökből holding társaságokká alakult vállalatokat oszlattak fel, és nem sokkal a két nagy ügy után a *du Pont* cég robbanóanyag-termelőit is három részre bontották fel, az *Eastman Kodak*ról pedig megállapította a bíróság, hogy monopolizálta a fotoipart.⁷

⁶Posner: 85–86. o. Az „utódok” ma is tekintélyes cégek; a Standard Oil of California és az Exxon (New Jersey) a vezető multinacionális vállalatok közé tartozik.

⁷Neale: 100. o.

3. A U. S. Steel ügy – 1920.

Az első világháborút követően a monopólium eddig sem problémátlan jogi megítélése megváltozott. Az amerikai gazdaság második koncentrációs hullámában, a húszas években, majd a válság időszakát követően a figyelem az antitrust-tól elfordult és más területekre helyeződött át.⁸

A kormány számára az első sikertelen ügy a *United States v. United Shoe Machinery Co. of New Jersey*, 1918.⁹ volt. Az U. S. M. kb. 50 vállalatból alakult meg, és megalakulása után is 50 kisebb-nagyobb vállalattal fuzionált. Így a cipőipari gépgyártás valamennyi szabadalmával rendelkezett. Szabadalmazott gépeit sohasem adta el, csupán bérleti szerződéseket volt hajlandó kötni, erősen korlátozó feltétellel: a bérlő más vállaltól csak akkor vásárolhatott gépet, ha a kívánt típust az U. S. M. nem gyártotta, tőle nem lehetett bérelni. A Legfelsőbb Bíróság az 50 cég megszerzését külön-külön ésszerűnek tartotta, a folyamatot úgy értékelte, hogy a méret, amivé az U. S. M. nőtt, a hatékonyság eredménye, a „normális” ipari fejlődés példája. Így a monopolizálás ügyében elutasító ítélet született, és csak egy újabb per során – 1922-ben – marasztalták el az U. S. M.-et a Clayton-törvény alapján, a bérleti szerződések korlátozó, kötött jellege miatt.

Sajátos az antitrust jog története: vannak visszatérő szereplői. Az U. S. M. is közéjük tartozik, még találkozunk vele.

A *United States v. United Steel Corporation*, 1920.¹⁰ ügy 1945-ig tartó választ adott a monopolizálás kérdésében. A U. S. Steel 1901-ben alakult meg holding társaság formájában, és akkor az amerikai acéltermelés 50%-át adta. A per idején piaci részesedése már 50% alatt volt és a harmincas években érte el az 1/3-ot. (Ez ugyanakkor a brit acélipar termelésének a kétszeresét jelentette.) A U. S. Steel története, Andrew Carnegie és J. P. Morgan találkozója a fejlett amerikai acélipar kialakulásának története; az Igazságügyminisztérium a látványos fejlődés mellett a monopólium veszélyét is meglátta és pert indított. A perben a U. S. Steel kétszáz fogyasztóját hívta tanúnak, a kormány közgazdászprofesszort. A tanúk állították, hogy őket a U. S. Steel tevékenysége nem sértette, a közgazdászprofesszor árrögzítést is bizonyítani kívánt, ám ez visszafelé sült el. Az árakban egyébként a U. S. Steel valóban rendszeresen megállapodott kisebb versenytársaival, igen gyakran az elnök, Gary bíró vacsoráin. A Legfelsőbb Bíróság szerint azonban ha elégséges piaci hatalma lett volna a U. S. Steel-nek, akkor nem lett volna szükség az árrögzítésre; árrögzítés esetén viszont a versenytársak ellen is pert kellett volna indítani, de ők most egy monopolizálást bizonyítani kívánó per tanúi. A bíróság a kormány keresetét elutasította, úgy vélte, hogy a U. S. Steel sohasem rendelkezett piaci hatalommal. Az ítélet indoklása – irányt mutatva a jövőnek – ugyanakkor tovább ment: *feltételezte* a piaci hatalmat. Mc Kenna bíró pedig a pusztá méret mellett a *nem-gyakorolt* piaci hatalmat sem tekintette jogellenesnek, és a piaci hatalom gyakorlását, a „visszaélést” (abusive conduct)

⁸ A koncentráció második hullámára, a gazdasági élet jogi szabályozásának egyéb területeire ld.: Reid, Samuel Richardson: *The New Industrial Order*, McGraw-Hill, Inc., New York, 1976. (továbbiakban: Reid) 68. o., 148–150. o.; Bain: 194–198. o., 203–206. o.

⁹ Neale: 101. o., Singer: 51–53. o.

¹⁰ Neale: 103–105. o., Singer: 37–41. o.

elsősorban a *versenytársak* és nem a *verseny* sérelmében látta. A hangsúly áttevődött a piaci hatalom gyakorlására, a versenytársak sérelmére.

Két évtized alatt ezután a kormány alig indított pert.

4. Az Alcoa ügy – 1945.

A monopolizálás bírói megítélésének jelentős változása a *United States v. Aluminium Co. of America*, 1945.¹¹ ügyben történt meg, de az eljárás jól megvilágítja a releváns piac meghatározásának, a szankciók alkalmazásának problémáit is.

Az Alcoa a per megindításakor egyedül állt a tiszta alumínium termelésének terén. Kizárolagossági szerződések megkötése, külföldi vállalatokkal kötött kartell-megállapodása miatt már korábban is indult ellene antitrust eljárás, de most először érte a vád: monopolizálta a tiszta alumíniumöntvény termelését.

A perben a piac meghatározása is problémát jelentett: a tiszta öntvény mellett a piacon hulladék öntvény is létezett, és számottevő volt az import is. Az Alcoa szerint ezek jelentősen korlátozták lehetőségeit, biztosították a versenyt. Hand bíró – aki a többség nevében indokolt – a helyettesíthetőség érveit meglehetősen spekulatíven kezelve az Alcoa 90%-os piaci részesedését állapította meg, csak az import korlátozó hatását vette figyelembe: „Egy hat láb magas embert egy nyolc láb magas szobában korlátoz a plafon, de mégis magasabbra ér el, mint egy törpe.”

Az Alcoa védekezésében az is szerepelt, hogy ha volt is monopóliuma, azt nem jogellenesen szerezte vagy gyakorolta, fogyasztóit sohasem károsította meg. Hand bíró ezzel szemben a *piaci struktúrát* helyezte előtérbe – természetesen a jogász érveivel.

Szerinte monopólium kialakulhat oly módon is, hogy a piaci hatalom megszerzésének módszerei (a monopolizálás) önmagukban jogszerűek, és a jogellenesség csak akkor zárható ki, ha a monopólium a gazdasági fejlődés természetes velejárója. Az Alcoa-ra azonban a monopolhelyzet nem lett „rátukmálva” (thrust upon), azt nem is nagyobb üzleti jártassága, előrelátása biztosította, hanem tudatosan – önmagukban jogszerű eszközökkel – alakította ki pozícióját. Erre az Alcoa szándéka is utalt, amelyet Hand bíró általános törekvésként jellemzett: a monopolhelyzet megőrzésére irányult, jólőre lehetlenné tette, hogy a piacra bárki is sikerrel beléphessen.

A bíróság helyt adott a kormány keresetének. A megfelelő szankció kiszabására azonban – a háborúnak az iparágban okozott hatásai miatt – csak 1950-ben került sor. A háború során a kormány új erőforrásokat tárt fel, és 1950-ben az Alcoa piaci részesedése már csak 50% volt; mellette két nagyvállalat – a Reynolds és a Kaiser – működött. A bíróság emellett más szempontokat is figyelembe vett: a nemzetbiztonsági érdeket, a nagyüzemi integrált termelés előnyeit (az Alcoa-nak két hatalmas üzeme volt az egyik elvétele jelentősen gyengítette volna), valamint az Alcoa és a világ akkori legnagyobb termelője, a kanadai Alted cég közti szoros kapcsolatokat. Ezek alapján a szankciók a következők voltak:

a) Az Alcoa-Alted közös ellenőrzésének megszüntetése érdekében az Alcoa részvényeseit Alted részvényeik elidegenítésére kötelezték,

¹¹ Neale: 106–110. o., 407–412. o., Singer: 42–51. o.

b) Az Alcoa Reynoldsszal és Kaiserrel kötött megállapodásainak érvénytelenítette a bíróság azt a kikötését, miszerint az Alcoa által átadott szabadalmak továbbfejlesztését az Alcoa díj fizetése nélkül is felhasználhatta.

A szankcióban szereplő tényekről – az Alcoa-Alted kapcsolatról, az átadott szabadalmakról – az 1945-ös per során szó sem esett. A bíróság a megfelelő szankciót mégis így találta meg, hiszen az Alcoa monopolhelyzetét öt év antitrusttól mentes időszak már megszüntette. Ennek ellenére az Alcoa-ügy a jogellenesség kérdésében elfoglalt álláspontja miatt a monopólium modern megítélésének alapjává vált.

5. Az 1945 utáni időszak

A monopólium jogi megítélése során alapvető problémát jelentett tehát, hogy egy vállalat valamely iparágon belül uralmi helyzetbe kerülhetett, ha a megszerzés eszközei önmagukban jogszerűek voltak, és a piaci hatalom gyakorlása sem jelentkezett a versenytársak sérelmében. A bíróságok a Sherman-törvény alkalmazása során figyelmüket a *monopólium megszerzésének és fenntartásának módjaira* helyezték: kizsákmányoló, erőszakos (predatory) vagy kizáró jellegű (exclusionary) magatartások alapján állapították meg a monopolizálást.¹²

Az Alcoa-ítélet tekintette először jogellenesnek a *monopolhelyzet* lényeges időszakon át történő fenntartását, amelyet a piac erői önmagukban nem tudnak megszüntetni.

Eddig azonban megválaszolatlanul maradt a kérdés: ha a piac erői nem tudják megszüntetni a piaci hatalmat, miért van szükség állami-jogi beavatkozásra? Miért szükséges a monopóliummal – és általában: a versenyt korlátozó módszerekkel – szembeni fellépés? Részletesebb kifejtés nélkül két tipikus választ mutatunk be, a közgazdászét és a bírótét.

A közgazdász válasza egy teljes, konzisztens elmélet, mely következtetéseiinek összefoglalását *Samuelson* a következőkben adta át a közgazdaságtant elsajátítani kívánóknak: „Az ár és a határköltség egyenlőségétől való monopolista jellegű eltérés a munka (és más konvertálható erőforrás) 'kizsákmányolását' jelenti abban az értelemben, hogy a társadalom rendelkezésére álló munkát rosszul allokálják a javak és a szabad idő, illetve a túl ritka monopolizált javak és a túlságosan bőséges kompetitív javak között.”¹³ A közgazdász számára a problémát az jelenti tehát, hogy a monopólium nem teszi lehetővé az *erőforrások optimális elosztását*, nem szolgálja az *optimális gazdasági hatékonyságot*.

A közgazdász választát egyébként sok jogász is átvette; a mai antitrust jelentős jogi irányzatai – eltéréseik ellenére – a jogi fellépés elsődleges célját a megfelelő gazdasági hatékonyság biztosításában jelölik meg.

¹² Az 1945 előtti és utáni időszak problémáit, a piaci hatalom elméleti kérdéseit röviden összefoglalja: *Williamson, Oliver E.: Dominant Firms and the Monopoly Problem; 85 Harvard Law Review 1972. (továbbiakban: Williamson) 1512–31. o.*

¹³ *Samuelson*: 640. o., a probléma teljes – mikroökonómiai – kifejtését ld.: 497–530. o., 557–644. o. Természetesen a különböző közgazdasági elméletek más választ is adtak a monopóliumra, a gazdasági versenyre: az amerikai antitrust irodalma részben a neoklasszikus irány alapfeltevéseire és következtetéseire épít, részben a piaci struktúrák elméletére, de mind a két irányzat közös vonása az *optimális gazdasági hatékonyság* – elsődleges, több szerzőnél kizárólagos – célként való tételezése.

A jogalkotó és a bíró azonban többnyire az üzleti nagyság *politikai befolyásoló erejében*, a koncentrált gazdaság *társadalmi konfliktusokat* teremtő hatásában látja a beavatkozás szükségességét. Természetesen nem társadalomtudósként, így erősen *ideológus* formában. Hand bíró szerint: „Az antitrust szabályok történetében visszatérően elfogadást nyert, hogy az egyik cél – önmagáért és a lehetséges költségek ellenére – olyan ipari rendszer fenntartása, melyben a kis egységek valóságosan képesek egymással versenyezni.”¹⁴

Úgy gondolnánk, hogy a bíró szemlélete – amely kétségtelenül közeledett a közgazdászéhoz¹⁵ – 1945 óta jelentősen változott. Az alábbi indokolás 1972-ben született: „Az antitrust jog általában és a Sherman-törvény különösen a szabad vállalkozás Magna Chartá-ja. Éppoly fontos az üzleti szabadság és a szabad vállalkozáson alapuló rendszerünk megőrzése szempontjából, mint a Bill of Rights az alapvető személyes szabadságjogaink védelmezése terén.”¹⁶

Nincs módunk tudomány és ideológia, valamint a jogalkotás összefüggéseinek bemutatására: úgy tűnik azonban, hogy a közgazdász és a bíró válasza több ponton összecseng.

A jogalkotó álláspontjával a fúziók és az új törvényhozási javaslatok tárgyalása során még találkozunk; most térjünk vissza a monopólium 1945 utáni eseteihez.

A háború utáni időszak kiemelkedő ítélete a *United States v. United Shoe Machinery Corp.*, 1953.¹⁷ ügyben született meg. A tényállás a 35 évvel korábbihoz képest annyiban változott, hogy az U. S. M. a hazai gépi berendezések 75–80%-át állította elő, az összes szükséges gépet gyártotta. A bérleti rendszert továbbra is folytatta, 10 évre kötött a bérelő teljes szükségletére szerződést. A bérleti díj ugyanakkor tartalmazta a magas színvonalú javítási és karbantartási költségeket is, melyet az U. S. M. végzett el. Ez a versenytársakat – egy jelentős akadt – hasonló szolgáltatás nyújtására ösztönözte.

A Legfelsőbb Bíróság megállapította a monopolizálást; az Alcoa-döntést megismételve úgy ítélte meg, hogy az U. S. M. „sikereinek oka nem a common law szerinti versenykorlátozás, de nem is az üzleti tevékenység irányításának szakértelme, hanem olyan tevékenység, amely anélkül, hogy kizsákmányoló, erőszakos vagy korlátozó lenne, gazdasági hatásában kizáró jellegű.”

A szankció megállapítása ismét jellegzetes volt. Ezzel az antitrust jog szankciói kapcsán foglalkozunk.

¹⁴ Turner, Donald F.: The Scope of Antitrust and Other Economic Regulatory Policies; 82 Harvard Law Review 1969. (továbbiakban: Turner (1)) 1225. o.

¹⁵ A „közeledést” jól mutatja a *Northern Pacific Co. v. United States*, 1958. ügy bírói indoklása: az antitrust jog „a gazdasági szabadság átfogó törvénye, mely célja a szabad, korlátozásoktól mentes versenynek a kereskedelem szabályaként való megőrzése. Arra a feltevésre épül, miszerint a versenyző erők korlátozástól mentes kölcsönhatása biztosítja gazdasági erőforrásaink legjobb elosztását, a legalacsonyabb árakat, a legmagasabb minőséget és a legteljesebb anyagi fejlődést; ugyanakkor olyan környezetet hoz létre, mely demokratikus társadalmi intézményeink megőrzésére vezet.” in: Adams, William, James: Market Structure and Corporate Power; 74 Columbia Law Review 1974. (továbbiakban: Adams) 1276. o.

¹⁶ Verkuil, Paul R.: State Action, Due Process and Antitrust; 75 Columbia Law Review 1975. 333. o.

¹⁷ Neale: 114–18. o., Singer: 51–53. o.

A későbbi ügyekben a *releváns piac* meghatározásának kérdése került előtérbe. A kormány ugyanis azt a gyakorlatot folytatta, hogy ha valamely áru piacán egy vállalat jelentős piaci részesedésre tett szert, monopolizálás miatt pert indított; a vállalatok pedig azzal védekeztek, hogy a releváns piac meghatározása nem megfelelő és az áru helyettesíthetőségét figyelembe véve piaci részesedésük csekély.

A *du Pont* cég ellen indított „celofán” ügyben a Legfelsőbb Bíróság elfogadta az „ésszerű” helyettesíthetőség védekezését és a kormány keresetét elutasította.¹⁸ A *Grinnel Corp.* elleni perben alkalmazott helyettesíthetőség érve viszont a kormánynak kedvezett.¹⁹ De a figyelem ismét a *monopolizálás általános kérdései* felé fordult, a bíróság az 1945 utáni időszak álláspontját összegezte: a Sherman-törvény 2. szakaszát az sérti, ha:

a) valamely vállalat egy releváns piacon monopolista hatalmat élvez, és

b) a piaci hatalmat tudatosan éri el és tartja fenn, az nem a jobb termék, a kivételes üzleti jártasság vagy különleges körülmények következménye.

1966 óta a kormány csak egy pert indított a Sherman-törvény 2. szakaszának megsértése miatt: az *IBM* ellen, amely a számítógépgyártás terén monopolhelyzetbe került.²⁰ A per eddig csak a *Fortune* újságírójának képzeletében fejeződött be: az igazságügyminiszter-helyettes úgy vélte, hogy az eddigi eljárás alkalmas volt az IBM további törvénysértésektől való visszatartására, az iparág monopolista tendenciái pedig megszűntek; válaszul az IBM egyik vezetője bejelentené, hogy az IBM – közgazdaság és jog összefüggéseit kutató – 10 millió dollár támogatást nyújt a Harvard Law Schoolnak.

A per valóságos befejezése hamarosan alig várható: 3 évet jósolnak az első fokú döntés megszületéséig, további 5 évet a fellebbezési eljárás befejezéséig. Úgy tűnik, nemcsak az irodalom, de a kormány és a Legfelsőbb Bíróság is új törvényhozásra vár.

6. Az oligopólium az antitrust jogban

A koncentrált gazdaság tipikus piaci szerkezete nem a monopólium, hanem az oligopólium: valamely iparág kevés számú vállalata termeli az iparág azonos vagy differenciált termékeinek jelentős hányadát. A *Standard Oil* és az *American Tobacco Co.* 1911-ben, az *Alcoa* 1945-ben valóságos monopóliumok voltak, de ma már az *Alcoa* is a *Reynolds* és a *Kaiser* társaságában működik, az acéltermelés terén a *U. S. Steel* mellett jelentős a *Bethlehem Steel*, a *Republic Steel* és a *Jones and Laughlin*, a gépkocsigyártásban a három nagy – a *General Motors*, a *Ford* és a *Chrysler* uralkodik.

Az oligopóliummal – mint piaci jelenséggel – szembeni antitrust fellépés azonban mindig is nagyon korlátozott volt; így csupán egy ügyet fogunk ismertetni.²¹ A korlátozott fellépés oka részben a jog szabályaiban, részben a „strukturális” szankciók alkalmazásától való tartózkodásban rejlik.

¹⁸ Neale: 61–62. o., Singer: 54–61. o.

¹⁹ Singer: 61–62. o., Williamson: 1513. o.

²⁰ Guzzardi, Walter Jr.: A Search for Sanity in Antitrust; *Fortune*, 1978. Január 30.

²¹ Az oligopólium terén jelentős volt még a filmipar öt nagyja elleni eljárás is. (*United States v. Paramount Pictures*, 1948. in: Neale: 166–170. o.) A bíróság az alpereseket meghatározott mozi-érdekeltségeik elidegenítésére kötelezte.

A Sherman-törvény ugyanis a kereskedelem korlátozását és *monopolizálását tiltja*, ezeket a szabályokat viszont csak mesterkéltnek tűnő jogi konstrukciók segítségével lehet az oligopolhelyzetre alkalmazni. A szankciók alkalmazásánál pedig – a monopolhelyzethez hasonlóan – tanácstalanok a bíróságok: büntetni módjukban áll, de ez nem is mindig súlyos az oligopolhelyzetben levő vállalatok számára; a piaci struktúra átalakítása pedig akkor is meghaladná szakértelmünket, ha az ellen amúgy sem szólna számos – főként a nagyüzemi termelés hatékonyságát szem előtt tartó – ellenérv.

Ugyanakkor az oligopol helyzetben levő vállalatok ellen számos per indult egyes nevesített antitrust vétségek (árrögzítés, árdiszkrimináció, kizárólagossági-, kötött szerződések) miatt.²² E területek jogilag is kimunkáltabbak, és a bíróságok itt találják meg legkönnyebben az alkalmazható szankciót, a beavatkozás módját.

Az oligopol helyzet körében az egyetlen jelentős eljárás a cigarettaipar három nagyja ellen zajlott le az *American Tobacco Co. v. United States*, 1946.²³ ügyben.

Az *American Tobacco Co.* (Lucky Strike) mellett a büntetőügy résztvevői a *Ligett and Myers* (Chesterfield) és az *R. J. Reynolds* (Camel) voltak. Hármójuk össztermelése az amerikai cigarettaipar 80–90%-át adta. A kormány a Sherman-törvény mindkét szakasza alapján megindította ellenük a büntető eljárást: a kereskedelmet korlátozó együttműködés és a monopolizálásban való együttműködés miatt.

Bizonyítást nyert, hogy a három nagy már a dohány felvásárlása során igyekezett versenytársait kizárni. Amikor a kisebb vállalatok piacra dobták a 10 centes cigarettákat, magas áron is hajlandók voltak nagy mennyiségben felvásárolni a dohányt, hogy azt a kisebb vállalatok is csak magas áron tudják beszerezni. 1923 után a nagyok azonos áron értékesítették cigarettáikat a nagykereskedőknek: mindig a Reynolds jelentette be elsőként az árváltozást, őt – még lehetőleg aznap – követték társai. A 10 centes cigaretták térhódítása idején azonnal 20%-os árcsökkentést hajtottak végre (holott ez az *American* és a Reynolds számára átmeneti veszteséget jelentett),²⁴ és amikor az árcsökkentés hatására a 10 centes cigaretták fogyasztása visszaesett, ismét emelték áraikat. Árverseny tehát nem létezett köztük, de mindegyikük óriási összeget fordított reklámra. A Legfelsőbb Bíróság ebből nem a minőségi vagy a reklám eszközeivel folytatott versenyre, hanem a három nagy jelentős piaci hatalmára, versenytársait kizárni törekvő magatartásra következtetett.

²² A *General Electric*, a *Westinghouse* és az *Allis Chalmers* árrögzítésért való elmarasztalását és az azt követő kártérítési pereket már említettük. A *General Motors*-t kizárólagos és kötött értékesítési- és fizetési feltételei miatt a Sherman-törvény 1. szakasza alapján marasztalta el büntetőügyben a Legfelsőbb Bíróság. (*United States v. General Motors Corp.*, 1941. in: Neale: 156–58. o.) A pert követően a GM, a Ford és a Chrysler is bírói egyezséget kötött a kormánnyal: értékesítési és fizetési feltételeiket megváltoztatták. Árdiszkrimináció miatt marasztalták az A and P kereskedelmi láncolatot. (*United States v. The New York Great Atlantic and Pacific Tea Co.*, 1949. in: Neale: 133–38. o.)

²³ Neale: 112–13. o., 162–66. o.

²⁴ Az amerikai antitrust irodalom sokat foglalkozik a monopóliumok és az oligopóliumok árcsökkentéseivel, melyek a versenytársak kizárására, a belépés megakadályozására irányulnak. Az árcsökkentés (predatory pricing) átmeneti veszteséggel jár, de a későbbi áremelés során megtérül. A probléma – és az esetleges vita – többnyire mikroökonómiai megközelítésben jelentkezik. Ld.: *Areeda, Philip – Turner, Donald F.*: *Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act*; 88 *Harvard Law Review* 1975. 693–733. o., *Scherer, F. M.*: *Predatory Pricing and the Sherman Act*; 89 *Harvard Law Review* 1976. 869–890. o.

A bíróság mindkét szakasz megsértését megállapította; az indoklás az Alcoa-elvek megismétlése volt. A büntetőeljárás után azonban a kormány nem indított polgári pert: a polgári jogi szankciókra, a piac struktúrájának megváltoztatására nem tudott javaslatot tenni.

Az ügy vesztese – pénzbüntetés erejéig – a három nagy volt; nyertese: a jogtudomány. A pert követően egyértelművé vált ugyanis, hogy az *együttműködés* (conspiracy) megállapításához nem szükséges szerződés, szállodai szobákban, vacsorákon történő titkos megállapodás, hanem – miként a valóságban – a tudatosan történő azonos cselekvés is elegendő.

A tudatosan azonos módon való cselekvés (*conscious parallelism of action*)²⁵ az oligopólium jogi megítélésének egyik elméleti konstrukciója lett; bár a jogalkotásban eddig csak a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság alkalmazza a tisztességtelen verseny körében.²⁶ A másik jogi konstrukció, az osztott monopólium (*shared monopoly*) még nem tört be a jogalkalmazás területére.

7. Monopolista magatartások

Láttuk, hogy kizárólag a Sherman-törvény 2. szakasza alapján nem túl sok eljárás indult monopol- vagy oligopol helyzetben levő vállalatok ellen. Az antitrust jogban jóval gyakoribb, amikor a monopolhelyzettel együttjáró, meghatározott versenykorlátozó magatartások miatt indul eljárás; az egyes nevesített versenykorlátozó magatartások a monopolista hatalom megszerzésének eszközei lehetnek, a jog által nem tiltott módon létrejött monopólium gyakorlása együttjárhat ilyen magatartásokkal. E körben két területtel foglalkozunk, amely egyúttal átvezet a következő rész témájához: a vertikális integrációval, annak szerződéses és fúziós megjelenésével.²⁷

Vertikális integrációról akkor beszél az antitrust jogi és közgazdasági irodalma, ha egy vállalat termékeinek beszerzési vagy értékesítési oldalán saját vállalatot létesít vagy más vállalattal együttműködik, azt megszerzi. A vertikális integráció gazdasági célja többnyire stabilitás és biztonság elérése a beszerzés és az értékesítés terén; következményként az antitrust jog számára bizonyos esetekben a beszerzési vagy értékesítési oldalon való versenykorlátozás jelentkezik.²⁸ Mindez történhet *szerződéssel, közös vállalat létesítésével* és a beszerzés vagy az értékesítés (felhasználás) terén működő vállalat *tulajdonjogának megszerzésével*.

A szerződések közül a Clayton-törvény 3. szakasza által tiltott kizárólagossági és kötött szerződések lehetnek a monopolhelyzet kialakításának, megtartásának eszközei. E szerződések három típusa:

²⁵ Hasonló értelemben használják a hallgatóságos összejátszás (tacit collusion) és az egyeztetett cselekvés (concerted action) kifejezéseket is. A jogirodalomban ld.: *Turner*, Donald F.: Definition of Agreement Under the Sherman Act; 75 Harvard Law Review 1962. 655–706. o., *Posner*: 39–51. o.

²⁶ *Triangle Conduit and Cable Co. v. FTC*, 1948. in: *Neale*: 89–91. o.

²⁷ Az egyéb monopolista magatartásokra ld.: *Neale*: 126–154. o.

²⁸ A vertikális integráció – mikroökonómiai – versenykorlátozó következményeire ld.: *Singer*: 206–223. o.

a) *a kizárólagossági szerződés* (exclusive dealing contract); valamely vállalat arra vállal kötelezettséget, hogy meghatározott terméket csak a vele szerződő vállalattól szerez be, illetve annak ad el.

b) *a szükségleti szerződés* (requirement contract); valamely vállalat arra vállal kötelezettséget, hogy meghatározott termékből teljes szükségletét a vele szerződő vállalattól szerzi be.

c) *A kötött szerződés* (tying contract); valamely vállalat csak olyan feltétellel szállít egy terméket, ha a vele szerződő vállalat meghatározott más terméket is tőle szerez be.

A monopolhelyzet ilyen szerződési kikötésekkel történő fenntartását látta a bíróság a *United States v. American Can Co.*, 1949.²⁹ ügyben.

Az American Can a gyümölcs- és ételkonzervek dobozainak legnagyobb előállítója volt (1946-ban a termelés 40%-a tőle származott), és a dobozok lezárásához szükséges gépeket (a termelés 50%-át) is gyártotta. Gépeit bérbe adta, bérleti szerződéseiben hosszú ideig szerepelt az a kikötés, hogy a gépek csak a tőle vett dobozok lezárására használhatók. Ezt a kikötést később törölték a szerződésekből, de a valóságban tovább élt; az American Can csak olyan vállalatnak adott bérbe gépeket, amelyek teljes dobozszükségletükre hosszabb, öt éves időtartamra szerződtek vele.

A bíróság a teljes szükséglet lekötését élelmiszerek esetén természetesnek találta, amely mindkét fél biztonságát szolgálja, de a szerződés tartalmát és a bérleti szerződéshez való kötöttséget kifogásolta: megállapította a Sherman törvény mindkét szakaszának a megsértését. Kötelezte az American Can-t, hogy szerződéseit csak egyéves tartamra kösse, és érvénytelenítette a bérleti szerződés „kötött” kikötését.

Nem lévén tökéletesen bizonyos afelől, hogy ezek az intézkedések hathatóság lesznek, kimondta azt is, hogy a két szerződés feltételeit megtárgyalni sem szabad azonos alkalommal. Nem tudjuk, csak sejtjük: ha valamit, akkor ezt a rendelkezést szó szerint betartotta az American Can.

A szerződések kapcsán röviden megemlítjük a *vállalaton belüli* szerződések, együttműködési formák kérdését. A vállalaton – mint elkülönült jogi személyen – belül létrejövő szerződéseket, együttműködési formákat az antitrust jog csak oly módon érinti, ha azok az egész vállalat versenykorlátozó tevékenységében, monopolhelyzetében jelentkeznek. Ha azonban a vállalaton belül *önálló jogi személyiséggel* rendelkező vállalatok vannak (anya- és leányvállalatai), a köztük létrejött szerződés, együttműködés kiválthatja az antitrust eljárást. A General Motors elkülönült jogi személyiséggel rendelkező értékesítési és pénzügyi vállalatai ellen indított perben a Legfelsőbb Bíróság kimondta, hogy „a felek nem élvezhetik oly módon elkülönült vállalati személyiségük előnyeit, hogy a törvénybe ütköző kereskedelem-korlátozás következményei alól mentesülhessenek.”³⁰

Az antitrust jog beavatkozásának szintje tehát a *polgári jogi jogalanyiség*.

A közös vállalattal, a tulajdonjog megszerzésével megvalósuló vertikális integrációval a fúziók kapcsán foglalkozunk. Most csak egy esetet mutatunk be – a *United States v. Columbia Steel Co.*, 1948.³¹ ügyet –, amikor a kormány vagyontárgy megszerzésével

²⁹ Neale: 151–54. o.

³⁰ *United States v. General Motors Corp.*, 1941. in: Neale: 156–58. o. Hasonlóan rögzítette az elvet a Legfelsőbb Bíróság a *United States v. Yellow Cab Co.*, 1947. ügyben. in: Neale: 143–45. o.

³¹ Neale: 139–142. o., 145–49. o., Singer: 242–43. o.

létrehozott vertikális fúziót a Sherman-törvény alapján támadott meg, mivel a Clayton-törvény fúziós szabálya 1950 előtt csak a részvény megszerzése útján létrehozott horizontális fúziókat tiltotta.

A Columbia Steel a U.S. Steel nyugati partvidékén működő, félkész termékeket gyártó leányvállalata volt. A második világháború idején a kormány Utah államban acélhengerlő üzemet létesített, amelyet a háború után magánkézbe adott: a Columbia Steel vette meg. A szerződést az igazságügyminiszternek bemutatták, aki az ellen a Sherman-törvény alapján nem emelt kifogást.

Eközben a nyugati part egyik félkészáruból készterméket előállító vállalata, a Consolidated Steel a nagy acéltelölőkkel tárgyalásban állt: értékesíteni kívánták gyárukat. A U.S. Steel már régóta tervezte, hogy a nyugati parton készterméket előállító vállalatot létesít (a Bethlehemnek már működött ilyen gyára), a Consolidated gyárainak a megszerzése a Columbia számára azonban olcsóbb volt. A kormány a Consolidated megszerzését támadta meg a Sherman-törvény alapján.

A Legfelsőbb Bíróság a fúzió által a nyugati parton biztosított 24%-os részesedés alapján nem állapította meg a monopolizálást.

A peresztés – a konkrét ügy eldöntésének helyes vagy helytelen voltától függetlenül – azzal a tanulsággal járt, hogy a Sherman-törvény nem alkalmas a még ki nem alakult monopolium megakadályozására, a fúziók megítélésére; a Clayton-törvény fúziós rendelkezése pedig módosításra szorult.

IV. Preventív jellegű tilalmak – a Clayton törvény

1. A törvényhozás

Húsz egynehány év tapasztalata, különösen az 1911-es Standard Oil és az American Tobacco Co. ügyek meggyőzően jelezték, hogy a monopolista, oligopolista nagyvállalatok ismétlődő módon kialakulnak. Ha a tröszt forma kihívóan antitrust tilalomba ütközik, akkor a koncentráció a holding társaság formájában tör utat. Sajátos módon az amerikai vállalati jog alapvető változása a Sherman-törvény megalkotása után következett be: vállalatok számára lehetővé vált más vállalat részvényeinek megszerzése, amely alkalmas eszköznek mutatkozott több önálló jogi személyként működő vállalat ellenőrzésére, irányítására. A holding társaság ugyanakkor az antitrust jog számára nem olyan kihívó jelenség, mint a tröszt. A modern részvénytársasági fejlődés során a részvények egyre kevesebb százalékának kézben tartása is biztosítja az ellenőrzést, anélkül, hogy a Sherman-törvényben megfogalmazott monopolizálás vádja felmerülhetne.¹

A jogpolitika ezúttal a realisabb célt választotta: nem a vállalati jog szabályát módosította, hanem speciális módon kívánta megakadályozni, hogy a részvények megszerzése révén jöhessenek létre monopoliumok. A jogalkotás úgy vélte, a Sherman-törvény biztosítja a már létező nemkívánatos koncentráció megszüntetését, az új törvényhozás feladata tehát a kialakulóban levő koncentráció megakadályozása.²

¹ A részvénytulajdon és az ellenőrzés elválását Berle és Means már 1932-ben kimutatta (The Modern Corporation and Private Property); a mai helyzetről is tájékoztat Samuelson: 189. o.

² A Clayton-törvény előzményeiről ld.: Neale: 178–180. o.

A cél 1914-ben két ellentétes jogalkotási módszerben jelentkezett. A *Képviselőház* javaslata szerint a megtiltandó módszereket (versenytárs részvényeinek megszerzése, ár-diszkrimináció, kizárólagossági- és kötött szerződések, összefonódó igazgatóságok) kimerítően kell felsorolni, és büntetőjogi vétséggé kell nyilvánítani őket. E javaslat egyértelművé kívánta tenni, melyek a törvényes és melyek a jogellenes magatartások. Széles körű követelés volt ugyanis a Sherman-törvénynél világosabb, egyértelműbb megfogalmazás; Wilson elnök is olyan megfogalmazást kért, amely a gyakorlatban képes megszüntetni a bizonytalanságot.

A *Szenátus* általános tilalmat javasolt: a verseny tisztességtelen módszereit minősítsék jogellenesnek. Álláspontja szerint bármely taxatív felsorolás a későbbiekben az új módszerek elleni fellépés akadálya lehet; a mai bizonytalanság jobb, mint a holnapi tehetetlenség.

Végül *kompromisszum* született: két törvényt alkottak meg, a *Federal Trade Commission Act*-et, amely a verseny tisztességtelen módszereit általában tiltotta meg, és a *Clayton-törvényt*, amely taxatív felsorolta – a büntetőjogi vétséggé *nem* nyilvánított – tilalmakat; minden tilalomhoz hozzáfűzve a feltételt: „amennyiben hatása lényegesen csökkentheti a versenyt vagy monopólium kialakulásához vezethet”. E feltétel – szemben a Sherman-törvénnyel – már nem kíván *megvalósult* versenykorlátozást, monopolizálást (monopolhelyzetet), hanem a lényeges versenykorlátozás, a monopolhelyzet kialakulásának *lehetőségét* jelenti. A „csökkentheti” és a „vezethet” bekövetkező valószínűsége, lehetősége utaló kifejezései természetesen ismét a jogalkalmazás aktív értelmező tevékenységét kívánták meg.

A két törvény közül csak a Clayton-törvénnyel foglalkozunk, figyelmünk e téren is elsősorban a törvény – legfontosabb – fúzióellenes szabályára irányul. (Szövegét ld.: I. rész 1. l.áb.)

2. A 7. szakasz és módosítása

A fúzió – az Egyesült Államokban használt értelmében – két vagy több vállalat vagyoni eszközeinek egyesítését jelenti egy, jogi személyiséggel rendelkező vállalatba. A fúzió e tág értelme több esetet foglal magába:

- a) a megszerzett vállalat jogi személyisége megszűnik,
- b) mindegyik vállalat jogi személyisége megszűnik, új jogi személy jön létre,
- c) a megszerzett vállalat részvényeinek, vagyoni eszközeinek csak egy részét szerzi meg a másik vállalat, mindkét vállalat jogi személyisége változatlanul megmarad,
- d) mindegyik vállalat jogi személyisége változatlanul megmarad, közösen új jogi személyt hoznak létre.

A Clayton-törvény 1914-ben megalkotott 7. szakasza csak a *versenytárs részvényeinek* (egy részének vagy egészének) megszerzését tiltotta meg, amennyiben az lényegesen csökkentheti a versenyt vagy monopólium kialakulásához vezethet. A törvényhozók szeme előtt a holding társaság képe lebegett, úgy vélték, hogy a szabály alkalmas lesz a fúzióval történő vállalati növekedés kézbe tartására.

A két világháború közt azonban a vállalatok növekvő mértékben alkalmazták a fúzió vagyoni eszköz megszerzésével járó módját, amely legfeljebb a Sherman-törvény

tilalmaiba ütközhetett. A Sherman-törvény alapján viszont a fúzió már megvalósult versenykorlátozó, monopóliumot teremtő eredményét kellett bizonyítani, amely – miként a Columbia Steel esete is mutatta – lehetetlenné tette a vagyoni eszköz megszerzésével járó fúzió elleni fellépést.

Nem kis mértékben a Columbia Steel ügy hatására a törvényhozás 1950-ben a *Celler-Kefauver Act* meghozatalával módosította a 7. szakaszt, a tilalmat két vonatkozásban kiterjesztette:

- a) a vagyoni eszközök megszerzése útján létrejött fúziókra,
- b) nemcsak a versenytárs megszerzésével járó fúziókra.

A versenytársak közti, iparágon belüli *horizontális* fúziók mellett a törvény alkalmassá vált a *vertikális* és a *konglomerációs* jellegű fúziók megakadályozására is. (Vertikálisnak tekintik a fúziót, ha a vállalatok különböző, a termelési folyamatban egymást követő iparágban helyezkednek el, konglomerációs jellegűnek pedig, ha a vállalatok különböző, egymással kapcsolatban nem álló iparágban helyezkednek el, egymástól teljesen eltérő jellegű árukat termelnek.)

3. Fúziók a gazdaságban és a bíróságok előtt

A fúzió a koncentráció jelentős forrásává vált a második világháború utáni amerikai gazdaságban. 1947 és 1968 közt a 200 legnagyobb iparvállalat növekedésében az ipari belső növekedés 5,2%-nyi, míg a fúziók révén történt növekedés 15,6%-nyi volt.³ 1948 óta a fúziók által érintett tőke több mint 2/3-át a 200 legnagyobb iparvállalat szerezte meg.⁴ A fúziós hullám az 1960-as években indult meg erőteljesen, a csúcst 1968-ban volt: a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság 2407 fúziót jelentett. (A jelentett és a megtámadott fúziók időbeli alakulására ld.: 1. táblázatot.)

Ugyancsak a 60-as években – a Warren-bíróság időszakában – vette kezdetét a jogalkalmazás szigorúbb és bizonyos tekintetben következetes fúzióellenes tevékenysége. 1969-ig a kormány és a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság a Legfelsőbb Bíróság előtt egy kivételével valamennyi perét megnyerte. Az imponáló számadat mellett nem felesleges néhány ügyet megismerni.

A Legfelsőbb Bíróság 1962-ben a *Brown Shoe Co. v. United States*, 1962.⁵ ügyben hozott először terjedelmes értelmezést magában foglaló ítéletet a módosított 7. szakasz alapján.

A korábbi District Court döntések azt jelezték, hogy a módosított szabályt olyan iparágakban alkalmazzák, ahol a koncentráció erőteljes, ahol oligopolista tendenciák jelentkeznek, és már a kisebb növekedés megakadályozása is szükséges. Így 1958-ban a bíróság nem engedélyezte a *Bethlehem Steel* és a *Youngstown* fúzióját.⁶ A Bethlehem Steel az iparág második legnagyobb vállalata volt (15,4%-os piaci részesedéssel), a Youngstown a hetedik (4,7%-os piaci részesedéssel). A fúzió célja nyilvánvalóan az volt, hogy az

³ Reid: 64. o.

⁴ Reid: 15. o.

⁵ Neale: 183–85. o. Singer: 244–47. o., Posner: 100–105. o.

⁶ *United States v. Bethlehem Steel Corp.*, 1958. in: Singer: 129–130. o.

iparág legnagyobb vállalatával, a U. S. Steel-lel (29,7%) szemben közösen vegyék fel a versenyt. A bíróság megakadályozta a fúziót, mert az alkalmas lehet az amúgy is koncentrált iparágon belül további jelentős mérvű fúziók előmozdítására.

A Brown Shoe ügy szereplői azonban egy nem koncentrált iparág kisebb vállalatai voltak. A Brown Shoe a cipőipar harmadik, a kereskedelem negyedik legnagyobb cége (4 és 6%-os piaci részesedéssel) megszerezte a termelés tizenkettedik, a kereskedelem nyolcadik vállalatát (0,5 és 2%). A Legfelsőbb Bíróság helyben hagyta az alsóbb fokú bíróság döntését: a fúzió a kereskedelem terén sérti a 7. szakaszt. Az indoklás a Legfelsőbb Bíróság akkori elnökétől, *Earl Warren*től származott.

Warren szerint a Kongresszus a 7. szakasz módosítása révén a gazdaság növekvő koncentrációjának kívánt gátat szabni, olyan szakaszban, amikor a folyamat még csak elkezdődött. A módosítás ugyanakkor sem minőségi, sem mennyiségi meghatározást nem adott arra nézve, mi a verseny lényeges csökkentése. Ezt minden egyes ügyben az egyedi vonások alapján, a következő szempontok szerint kell eldönteni:

- a) mennyire koncentrált az iparág? ,
- b) jelentkezett-e az iparágban a megelőző időszakban koncentrációs tendencia? ,
- c) milyen mértékben volt lehetséges a piacra történő belépés?

Bár a cipőipar és a kereskedelem nem koncentrált, a megelőző időszak koncentrációs jelei, a belépés megnehezülése alapján a bíróság megtiltotta a fúziót.

Ha e konkrét tényezők alapján a döntés nem is meggyőző, az elvi indoklás mindenképpen az: „A törvény nem a versenytársakat, hanem a versenyt támogatja. Nem mulaszthatjuk el annak felismerését, hogy a Kongresszus a versenyt életképes, kis helyi vállalkozások támogatásával kívánta előmozdítani. A Kongresszus tudatában volt annak, hogy helyenként magasabb költségek és árak keltezhetnek a széttördelt iparágak és piacok fenntartása miatt. Ezeket a konkurráló tényezőket azonban a decentralizáció érdekében oldotta fel, és e döntésnek érvényt kell szerezniük.”

A rákövetkező évben két philadelphiai bank fúziójának megakadályozása során — *United States v. Philadelphia National Bank*, 1963.⁷ — Warren szempontjai közül a piaci részesedés mértéke dominált. A philadelphiai pénzpiacon második és harmadik legnagyobb bank fúziója révén kialakult 37%-os piaci részesedést az első helyen álló bank 23%-os piaci részesedése mellett túlzottnak találta a Legfelsőbb Bíróság. A bankok hiába védekeztek azzal, hogy csak a fúzió segítségével tudják felvenni a versenyt a nagy New York-i bankokkal szemben; a bíróság szerint ez nem ellensúlyozza a helyi piacon elért uralmi helyzetet.

Nem sokkal később két New York-i nagybank (a Manufacturers Trust és a Hannover Bank) fúziójáról a District Court ugyan megállapította, hogy a vezető bankok egymás közti versenyét elősítette, de az összkép alapján mégsem engedélyezte a fúziót.⁸

A bankfúziókra végül is a törvényhozás adott választ: az 1966-os *Bank Merger Act* az általánostól eltérő szabályokat állított fel.⁹ A fúziót a bankszerveknek jóvá kell hagyniuk; a verseny csökkentésének, a monopólium kialakulásának lehetősége esetén is

⁷Neale: 185–87. o., Singer: 127–29. o.

⁸*United States v. Manufacturers Hannover Trust Co.*, 1965. in: Singer: 126–27. o.

⁹Reid: 160. o.

megadhatják jóváhagyásukat, ha e hatásokat egyéb, a közérdek javára szóló szempontok ellensúlyozzák. A jóváhagyás után 30 napon belül az igazságügyminiszternek jogában áll antitrust eljárást indítani, de a megítélés alapja ez esetben is a Bank Merger Act.

4. A bíróságok előtt

A Warren által felvázolt szempontok, a piaci struktúra és a fúzió gazdasági környezetének részletes megvizsgálása az elkövetkező években sajátos módon történt meg. A Legfelsőbb Bíróság rendszerint egy-két ismerv alapján megállapította a 7. szakasz megsértését, a többi szempontot pedig legfeljebb oly módon vette figyelembe, hogy azok nem ellensúlyozhatják a fúzió versenyt fenyegető tulajdonságait.

Amikor az *Alcoa* megszerezte a *Rome Cable Company*-t, a bíróság ismét beavatkozott.¹⁰ A Rome Cable kisvállalat volt, a szigetelt alumíniumvezeték gyártásában azonban jelentős új fejlesztéssel, az új eljárás know-how-jával rendelkezett. Ezért is történt a fúzió. A Legfelsőbb Bíróság a Rome Cable csekély piaci részesedése ellenére megtiltotta a fúziót, mivel a jelentős fejlesztést kidolgozó, új eljárásokkal rendelkező vállalat „a mintapéldánya annak a kis önállónak, amelyet a Kongresszus a 7. szakasz révén meg kívánt őrizni.”

Két Los Angeles-i szupermarket-hálózat fúzióját azért akadályozta meg a bíróság, mert úgy látta, hogy a piac erős koncentráció felé indult.¹¹ A szupermarket-hálózatok méretei messze elmaradtak a nagy országos hálózatok – A and P, Safeway – méretei mögött, de még a helyi piacon is csak kb. 9%-os piaci részesedést értek volna el fúziójukkal. A Legfelsőbb Bíróság többségi véleménye szerint a helyi piacon jelentős koncentrációs tendencia jelentkezett: az egy üzlettel rendelkező helyi fűszerezések száma tíz év alatt 5300-ról 3800-ra csökkent. Harlan és Stewart bírák ellenvéleménye ez esetben mindenképpen indokolt volt: a kiskereskedelem változása, a szupermarket-hálózatok terjedése a gazdasági fejlődés jele. A piac koncentrációját, a belépés esetleges korlátait e hálózatok egymás közti viszonyában érdemes megvizsgálni. Jelentős koncentráció, belépési korlát itt nem jelentkezett: tíz év alatt 119 hálózat szűnt meg, de 173 új jött létre.

Az *FTC v. Consolidated Foods Corp.*, 1965.¹² ügyben a fúzió ellen szóló legfőbb érv a viszonyosság, a piac lezárása volt. A több áruval foglalkozó élelmiszerfeldolgozó- és értékesítő nagyvállalat, a Consolidated Foods még 1951-ben fuzionált a Gentry-vel, amely szárított hagymát (az össztermelés 23%-át) és fokhagymát (az össztermelés 28%-át) gyártott. A Consolidated saját értékesítési csatornáit felhasználva előnyösen tudta szélesíteni áruválasztékát. A Legfelsőbb Bíróság elé tíz évvel a fúzió után került az ügy, így lehetőség volt a valóságban bekövetkezett változások figyelembevételére is: a Gentry mindkét termékének a termelése megduplázódott, a hagymatermelés piaci részesedése 7%-kal nőtt, a fokhagymáé 12%-kal csökkent. A Legfelsőbb Bíróság nem élt a lehetőséggel: a fúzió után bekövetkezett változásokról szóló számoknak nem tulajdonított

¹⁰ *United States v. Aluminium Company of America*, 1964. in: Neale: 177–78. o., Singer: 250–52. o.

¹¹ *United States v. Von's Grocery Co.*, 1966. in: Neale: 188–190. o., Posner: 105–108. o.

¹² Neale: 191–92. o., Singer: 221–23. o.

túlzott jelentőséget, mivel a 7. szakasz a fúzió létrejöttének időpontjában fennálló lehetőségről beszél. A bíróság szerint a fúzió azzal sértette meg a 7. szakaszt, hogy a két vállalat között viszonyosságot teremtett, lezárta a piacot a szárított hagyma és fokhagyma egyéb termelői előtt.

5. *A joint venture és a potenciális versenytárs esete*

A kormány a Warren vezette Legfelsőbb Bíróság előtt egyetlen perét veszítette el – a *United States v. Penn-Olin Chemical Co.*, 1964.¹³ ügyben –, de két fontos kérdésben ezúttal is győztes maradt: a per elvileg tisztázta, hogy a joint venture-re,¹⁴ valamint a potenciális versenytárs megszerzésére alkalmazható a Clayton-törvény 7. szakasza.

1960-ban a Pennsalt Chemicals, az ország első három nátriumklorid-termelőinek egyike, és az Olin-Mathieson cégek Penn-Olin néven közös vállalatot (joint venture) alapítottak: az Egyesült Államok délkeleti régiójában kívántak nátriumkloridot termelni. A közös vállalat megalapítása előtt délkeleten két nagy termelő működött, a nátriumklorid 90%-át ők állították elő, míg a fennmaradó részt a Pennsalt a nyugati parton, Oregonban gyártotta és az Olin révén értékesítette. Mindeketten tervezték, hogy délkeleten saját gyárat létesítenek, végül is közös vállalattal léptek be a piacra.

A per során a District Court úgy vélte, hogy a közös vállalat nem sérti a 7. szakaszt; ítéletét a Legfelsőbb Bíróság hatályon kívül helyezte és az új döntéshez irányelveket adott.

Abból indult ki, hogy mind a ketten önállóan nem léptek volna be a piacra, viszont ha csak egyikük lépett volna be, akkor a másik feltehetően potenciális versenytárs maradt volna. Ez esetben pedig a potenciális versenytárs közös vállalattal való eltávolítása sérti a 7. szakaszt, a verseny lényeges csökkentését eredményezheti. A District Courtnak tehát meg kellett vizsgálnia, hogy az egyik vállalat belépése esetén a másik lényeges potenciális versenytárs maradt volna-e; ha a válasz igenlő, akkor pedig azt, hogy a közös vállalat a verseny lényeges csökkentését jelentette-e.

A District Court már az első kérdésre nemmel válaszolt, így a bővebb bírói kifejtés elmaradt, a Penn-Olin működhetett tovább.

A joint venture és a potenciális versenytárral való fúzió elvi kérdéseiben mégis nagy jelentőségű volt a Legfelsőbb Bíróság gondolatmenete.

A Penn-Olin ügy előtt a kormány többnyire a szigorúbb feltételeket megkövetelő Sherman-törvény alapján indított pert a versenyt korlátozó joint venture ellen. A 60-as években próbálkozott először a Clayton-törvény 7. szakasza alapján történő fellépéssel, de törekvése csak a Penn-Olin ügyben kifejtett bírói vélemény alapján vált elfogadottá. Ha

¹³ Neale: 198–200. o., Singer: 257–58. o., Pitofsky, Robert: Joint Ventures Under the Antitrust Laws; 82 Harvard Law Review 1969. (továbbiakban: Pitofsky) 1007–1063. o., Turner, Donald F.: Conglomerate Mergers and the Section 7 of the Clayton Act; 78 Harvard Law Review 1965. (továbbiakban: Turner (2)) 1371–79. o.

¹⁴ A joint venture az amerikai vállalati jogban a társulások széles körét jelenti. Azt a formáját, amikor közös üzleti tevékenység folytatására új, önálló jogi személyt, közös vállalatot hoznak létre, szintén joint venture-nek nevezik.

tehát a joint venture lényegesen csökkentheti a versenyt, vagy monopólium kialakulásához vezethet, az a 7. szakasz alapján megszüntethető.

A Legfelsőbb Bíróság a konkrét esetben a verseny lényeges csökkentését a potenciális versenytárs megszerzésében látta. A potenciális verseny gondolata – piacon levő vállalatok piacra történő belépésének komoly lehetősége, amely befolyásolja a piacon résztvevő vállalatok döntéseit – az irodalomban erősen vitatott,¹⁵ de a jogalkalmazásban¹⁶ a joint venture-től elszakadva önálló életre kelt, és különösen a vertikális és konglomerációs jellegű fúziók versenyt csökkentő voltának magyarázatául szolgál.

6. A konglomerátumok

A 60-as évek végén tetőző fúziós hullám főszereplői a több – egymással nem feltétlenül kapcsolatban álló – iparágban jelenlevő, vállalatok tucatjait elnyelő konglomerátumok voltak.¹⁷ Méreteiket óriásira növelték, főleg fúziók révén.

Megítélésük meglehetősen különbözően alakult: támogatóik a jövő vállalatát látták bennük, olyan vállalkozói típust, amely a nagy bürokratikus üzleti szervezetek alternatívája lehet. Így a Fortune az egyik nagy konglomerátumot, a Gulf and Western-t a 21. század vállalatának titulálta.¹⁸ Bírálóik üzleti módszereiket, hatékonyságukat és nem utolsósorban politikai erejüket vették célba.

Üzleti módszereikről maga a Gulf and Western elnöke nyilatkozott úgy, hogy „a konglomerátum olyan üzleti vállalkozás, amely akként szolgálja az ipart, miként Bonnie és Clyde szolgálta a bankokat.”¹⁹

A konglomerátumok *vezetőinek jövedelme* feltűnést és elítélést keltően magasra ugrott: az ITT 73 vezető tisztségviselőjének jövedelme 1970-ben meghaladta az Egyesült Államok elnökének, alelnökének, 100 szenátorának, 50 állam kormányzójának, a 12 kabinet-tagnak, a Legfelsőbb Bíróság 9 bírójának és 50 magas beosztású gazdaságirányításban dolgozó vezetőjének évi fizetését.²⁰

A konglomerátumok *hatékonyságát* vizsgáló statisztikák kimutatták, hogy a látványos eredmények ellenére relatív profitjuk elmarad a méretben utánuk következő cégekhez képest.²¹ Hatékonyságukkal kapcsolatban *politikai erejüket* közgazdász – Samuelson – jellemezte így: „A kormányok befolyásolása és megvesztegetése lehet az egyetlen dolog, amiben a konglomerátumok ténylegesen hatékonyabbak, miként az ITT botrányai mutatták Allende chilei hatalomra jutásakor és a nixon-i kormányzat alatt.”²²

A növekedés azonban 1970 után abbamaradt; 1970-re a konglomerátumok – 1968-ban csúcstól elért – részvényeinek ára 80%-kal csökkent. Az ITT közönséges

¹⁵ Turner (2): 1371–79. o., Posner: 113–120. o., Adams: 1278–79. o.

¹⁶ FTC v. Procter and Gamble Co., 1967. in: Neale: 192–94. o., Singer: 266–68. o., Posner: 118–120. o. Egyébként a Penn-Olin ügy óta joint venture ellen nem indult antitrust per.

¹⁷ A konglomerátumokról rövid összefoglalást ad Samuelson: 669–671. o.

¹⁸ Reid: 91. o.

¹⁹ Reid: 92. o. A részvénykibocsátás és a számvitel módszereire ld.: Samuelson: 669. o.

²⁰ Reid: 18. o.

²¹ Samuelson: 188–89. o.

²² Samuelson: 670–71. o.

részvényeinek értéke még 1970 és 1974 közt is 75%-ot esett, teljes piaci értékük 3,69 milliárd dollárról 1,38 milliárd dollárra csökkent.²³

A konglomerátumok az antitrust fúzióellenes jogpolitikájában és jogalkalmazásában is jelentkeztek. Előljáróban szükséges leszögezni, hogy az antitrust jogban használt konglomerációs jellegű fúzió az előbb említett ITT-nél jóval kisebb súlyú esetek zömét jelenti: a jogalkalmazás és a jogirodalom megnyilatkozásai minden olyan fúziót konglomerációs-nak tekintenek, amelyek nem horizontális vagy vertikális jellegűek.²⁴

Az antitrust jog irodalmában a konglomerációs fúziók versenykorlátozó hatásait és jogi megítélését először Donald F. Turner, az Igazságügyminisztérium Trösztellenes Főosztályának a Johnson kormányzat alatti vezetője elemezte 1965-ben megjelent cikkében.²⁵ Turner szerint a 7. szakasz 1950-ben történt módosításának egyik oka mindenképpen az volt, hogy a törvényt ne csak a versenytársak közti, horizontális, hanem a vertikális és konglomerációs fúziókra is alkalmazni lehessen. A törvényben megfogalmazott „lényegesen csökkentheti a versenyt” feltétel a versenyt csökkentő hatások ésszerű lehetőségét jelenti, amely jövőbeli várható gazdasági következmények előrejelzését követeli meg. A várható gazdasági következményeket azonban a közgazdasági elmélet nem minden esetben tudja meghatározni: a horizontális és a vertikális fúziók versenyt csökkentő várható következményei jobban felismerhetők, a konglomerációs fúziók versenykorlátozó hatásai egyértelműen nem állapíthatók meg. E téren Turner további – részben empirikus – kutatásokat tart szükségesnek.²⁶ Ilyen körülmények közt a Trösztellenes Főosztály vezetője szerint a Kongresszusnak 1950-ben nem volt célja, és a jelen jogpolitikának sem törekvése a versenyre gyakorolt hatásokat figyelmen kívül hagyó „szuperkoncentráció” elleni harc.

A kormány tehát továbbra is a horizontális és a vertikális fúziókat támadta meg, a Legfelsőbb Bíróság pedig a verseny lényeges csökkentését a piaci részesedés mértéke; a belépés korlátozás, a piac lezárása; a potenciális versenytárs megszerzése és a viszonyosság alapján állapította meg. Úgy tűnt, hogy a konglomerációs fúziók ellen a potenciális versenytárs kizárása és az egyesülő vállalatok közt keletkező viszonyosság lehet a megfelelő érv.

Az *FTC v. Procter and Gamble Co.*, 1967.²⁷ ügyben a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság a Procter and Gamble és a Clorox Cemical Co. konglomerációs-nak tekintett fúzióját ezek alapján kívánta megakadályozni. Az ország legnagyobb szappan- és mosószergyártója, a Procter and Gamble megvásárolta a háztartási keményítő 49%-át előállító Clorox-ot. A mosószerek értékesítésében óriási szerepe van a reklámnak; a Procter and Gamble (a legtöbbet fordít reklámra az országban) kialakult kereskedelmi láncolatát

²³ Reid: 18. o. A nagy konglomerátumok részvényeinek esésére ld.: 96. o.

²⁴ Reid: 16. o., 82–88. o. Más kérdés, hogy a tipizálás a jogalkalmazók számára lehetővé teszi hatékony működésük igazolását is. A csökkenő részarányú horizontális és vertikális fúziókat hajlamosan kizárólag saját – nem a statisztikát tipizáló – tevékenységük eredményének tekinteni.

²⁵ Turner (2): 1313–1395. o.

²⁶ Az eddigi kutatások ugyanis az egyes piacok és iparágak szerkezetéről, koncentrátságáról adtak csak képet, de ezekben a több iparágban érdekelt konglomerációs fúziókra kevés a felhasználható adat. A piaci struktúra-elemzés kérdésével még a IV. részben foglalkozunk.

²⁷ Neale: 192–94. o., Singer: 266–68. o., Posner: 118–120. o.

felhasználva, nagyobb reklámmal hamarosan jelentős előnyt szerzett a többi keményítőt gyártó céggel szemben.

A Legfelsőbb Bíróság szerint a fúzió lényegesen csökkentette a versenyt: jelentős korlátot teremtett a keményítő piacára történő belépés számára, valamint a piac erős potenciális versenytársát – a Procter and Gamble-t – túlzottan erős, valóságos versenytárrá változtatta. A fúziót a bíróság megakadályozta, de a konglomerációs fúziók elvi kérdéseire válasz nem született.

A kormány csak a fúziós hullám tetőzése után indított pert jelentékeny konglomerációs fúziók miatt. 1969-ben az *ITT ellen* három per is indult (a Grinell Corp., a Carteen Corp. és a Hartford Fire Insurance Co. megszerzését követően), 1970-ben a Ling-Temco-Vought, Inc. sem kerülhetett el az antitrust eljárást.²⁸ A perek elsődleges célja az volt, hogy – a Legfelsőbb Bíróságot állásfoglalásra készítve – tisztázza a konglomerátumok jogi megítélését.

Végül egyik ügy sem került a Legfelsőbb Bíróság elé: a kormány már első fokon elvesztette két perét, a *Hartford* ügyben ezért inkább *egyezséget* kötött az ITT-vel. Az egyezség alapján az ITT megtarthatta a Hartford-ot, cserébe csupán néhány kisebb leányvállalatának elidegenítésére vállalt kötelezettséget. Az ITT-perek inkább csak politikai botrányt kavartak, az antitrust jog számára nem a konglomerációs fúziók megítélése, hanem az eljárásban megköthető egyezségek megfelelő bírói és a nyilvánosság által történő ellenőrzésének hiánya vált nyilvánvalóvá.

1971 végén a Trösztellenes Főosztály vezetője úgy nyilatkozott, hogy a konglomerátumok fúziós tevékenysége befejeződött, a kormány által indított perek – és talán az új adószabályok – kellő hatásúak voltak.²⁹ Az első kérdésben minden bizonnyal igaza volt; a kormány által indított perek viszont inkább az antitrust jog gyengeségeire világítottak rá. Az igazán nagyokkal szembeni beavatkozás erős ellenállásba ütközött.

7. A fúziók terén elért eredmények

A 60-as évek fúziós jogalkalmazása határozott és bizonyos tekintetben következetes jogpolitika eredménye volt: a kormány a koncentrált iparágakban és azokban az iparágakban, ahol a koncentráció tendenciáit vélte felfedezni, a vállalatok fúzió révén történő növekedését kívánta megakadályozni. E törekvés akként jelentkezett, hogy elsősorban az azonos iparágon belül horizontális és az egymáshoz szorosan kapcsolódó iparágak közti vertikális jellegű fúziókat támadta meg.

Ám nem csupán azért, mert a nagy konglomerátumokkal szembeni fellépés erős ellenállásba ütközött, esetenként a kormányra politikai nyomás nehezedett. Az ITT-ügyben megkötött egyezség során például a Hartford megtartásáért az ITT ígéretet tett az 1972-es republikánus elnökjelölő konvenció és Nixon újraválasztásának pénzügyi támogatására; a Warner Lambert Co. és a Park, Davies and Co. fúziójánál a kormány nyilvánvaló okok miatt nem kezdeményezett eljárást: Nixon és igazságügyminisztere, Mitchell politi-

²⁸ The ITT Dividend: Reform of Department of Justice Consent Decree Procedure; *Notes*, 73. Columbia Law Review, 1973. (továbbiakban: *Notes* (1)) 603–606. o., *Blake*, Harlan M.: Conglomerate Mergers and the Antitrust Laws; 73 Columbia Law Review, 1973. (továbbiakban: *Blake*) 558–560. o.

²⁹ *Blake*: 555. o.

kai pályafutásukat megelőzően a Warner Lambert-et képviselő ügyvédi irodánál dolgoztak.

De a verseny és a monopólium *piaci struktúrát* hangsúlyozó közgazdasági elmélete is — amely a 60-as években meghatározta az antitrust jogpolitikát³⁰ — az egyes iparágakon belüli koncentrációt tartotta szem előtt.³¹

Az elmélet szerint a *hatékony* és *progresszív* gazdasági növekedést az antitrust a piaci struktúrán keresztül képes befolyásolni. Piaci struktúrán azokat a *feltételeket* érti, amelyek a vállalatok számára külsőek, viszonylagosan állandók és csak lassan változnak, és a vállalatok *piaci magatartását* meghatározzák. Az egyes piacokon ilyen feltételek az eladók és a vevők száma, piaci részesedésük mértéke; az árudifferenciáltság foka és jelentősége; az új eladók belépésének, a meglevő eladók piackiterjesztésének lehetőségei.

A feltételek összességének vizsgálata megmutatja a piaci struktúra jellegét, jelzi, várható-e a jövőben versenykorlátozó magatartás a piacon. Az antitrust jognak tehát nem kell „megvárnia” a versenykorlátozó magatartásokat, hanem a monopol- vagy oligopolhelyzetekben, a fúziók terén a kedvezőtlen piaci struktúra alapján kell fellépnie.

A fúzióellenes eljárásban tehát az elemzés lépcsői a következők:

a) ki kell jelölni a releváns *áru-* („a kereskedelem bármely ága”) és *földrajzi* („az ország bármely területe”) *piacot*;

b) a feltételek alapján meg kell vizsgálni a piac *strukturális jellemzőit*;

c) a strukturális jellemzők alapján a verseny *jellegére*, a verseny csökkentésének *lehetőségére* vonható a következtetés.

Olyan fúziók esetén, amelyek egymástól távoli áru- és földrajzi piacokon keletkeznek, az elmélet számára nem jelentkezik lényeges strukturális változás, így az antitrust jogi beavatkozás nem indokolt.

A piaci struktúra-elemzés — miközben az egyes piacok és iparágak szerkezetéről, a vállalatok piaci magatartásairól a neoklasszikus iskola mikroökonómiai egyensúlymodelljeihez képest valósághibb leírást ad — alapvető hiányosságot mutat: a piacközi kapcsolatokat, az iparágak közti versenyt nem veszi figyelembe. Ebből ered, hogy az antitrust jogpolitika a monopol- és oligopolhelyzeteket, az ezekhez vezető fúziókat az elkülönült árupiacokon, iparágakban tekinti kedvezőtlennek.³²

Így amikor a jogalkalmazás nem egyértelműen horizontális fúzióval találkozott, akkor a bírói döntés mellett a következtetések és az indoklások is erősen vitathatókká váltak: a piaci struktúra feltételeinek egyes elemeit — a piaci részesedést, a piac lezárását, a potenciális versenytárs hiányát — egyoldalúan hangsúlyozták a bíróságok.

Ezért a 60-as évek bírói jogalkalmazását nemcsak túl *szigorúnak*, de sok esetben a *következetességet is nélkülözőnek* tartották. Néha maguk a bírák is. Stewart bíró a Von's

³⁰A személyes összefonódás is nyilvánvaló: Turner a Johnson-kormányzat idején a Trösztellenes Főosztály vezetője volt.

³¹Az elmélet legjelentősebb munkája az antitrust jog terén Kaysen és Turner könyve. Ld. különösen 55–99. o. Kaysen és Turner fogalmi rendszere, a piaci struktúrákat elemző módszere Bain-t követi.

³²Az iparágak közti verseny és a piacközi kapcsolatok fontosságára hívja fel a figyelmet az antitrust jogi irodalmában Adams: 1276–1297. o., és Blake: 559–592. o. Blake szerint a konglomerátum az egyes piacokon nem kerül feltétlenül monopolhelyzetbe, de pénzügyi lehetőségei következtében („deep pocket” theory) több piacon képvisel jelentős — versenyt korlátozó — erőt.

ügy kapcsán szarkasztikusan állapította meg: „a 7. szakasz alapján indított perek eldöntésében kizárólag azt a következetességet látom, hogy a kormány mindig nyer.”³³

De ha érezték is a bírák következtetlenségüket, a szigort számukra mindenképpen indokolta, a közgazdasági elméleti jártasságot pedig pótolta szociális értékrendjük, a verseny „életképes, kis helyi vállalkozások támogatásával” történő védelme.

A kormány ugyanakkor törekedett a piaci struktúra-elemzés eredményeinek jogi transzformálására, a jogalkotás következetességének előmozdítására: 1968-ban kiadta *fúziós irányelveit* (*Merger Guidelines*).³⁴ Az irányelvek az érdekelteket – nem utolsósorban a bíróságokat – tájékoztatták azokról az elvekről és szabályokról, amelyek figyelembevételével a kormány a jövőben pert kíván indítani a 7. szakasz alapján.

Az irányelvek általános jogpolitikai célkitűzése a versenyt elősegítő piaci struktúra megőrzése, támogatása; az olyan fúziók megakadályozása, amelyek a piaci struktúrát úgy változtatják meg, hogy a versenykorlátozó magatartásokat segítik elő.³⁵ A piaci struktúra-elemzés módszertanának megfelelően az irányelvek először az *áru-* és a *földrajzi piac* meghatározását adják meg, majd részletesen foglalkoznak a horizontális, a vertikális és a konglomerációs fúziókkal.

A *horizontális* fúziók esetében a kormány a „szerző” és a „megszerzett” vállalatok piaci részesedésének mértékét tekinti döntő jelentőségűnek.

a) *Erősen koncentrált piacon* (ahol a négy legnagyobb vállalat piaci részesedése 75% vagy több) a kormány általában megtámadja a fúziót, ha a

„szerző”	és a „megszerzett” vállalatok piaci részesedése
4%	4% vagy több
10%	2% vagy több
15%	1% vagy több.

(A fel nem tüntetett százalékokat arányosan kell figyelembe venni.)

b) *Kevésbé koncentrált piacon* (ahol a négy legnagyobb vállalat piaci részesedése 75%-nál kevesebb) a kormány általában megtámadja a fúziót, ha a

„szerző”	és a „megszerzett” vállalatok piaci részesedése
5%	5% vagy több
10%	4% vagy több
15%	3% vagy több
20%	2% vagy több
25% vagy több	1% vagy több.

³³ Handler, Milton: Twenty-Five Years of Antitrust; 73 Columbia Law Review, 1973. (továbbiakban: Handler) 456. o.

³⁴ Szövegét ld.: Neale: 494–505. o.

³⁵ Az irányelvekben nagymértékben érezhető a Kaysen–Turner könyv és a Turner (2) cikk hatása.

c) Koncentráció felé mutató tendencia alapján akkor indít pert a kormány, ha a piac legnagyobb vállalatainak részesedése a fúziót megelőző 5–10 évben 7 vagy több %-kal nőtt.

A vertikális fúziók körében az irányelv a piaci részesedés mértéke mellett a belépés lehetőségeit, korlátait veszi figyelembe. A kormány megtámadja a fúziót, ha az „eladói” helyzetben levő vállalat részesedése saját piacán 10% vagy több, és a „vevői” helyzetben levő vállalat beszerzéseinek 6 vagy több %-a származik erről a piacról. A megfelelő piaci részesedés hiányában is perel a kormány, ha a belépés jelentős korlátját tapasztalja.

A konglomerációs fúziók terén részletes szabályok csak a potenciális versenytárrsal való és a viszonyosságot teremtő fúziókra találhatók. Az irányelv – mivel az alapot képező közgazdasági elmélet még nem adott választ – az egyéb jellegű konglomerációs fúziókra részletes szabályt nem ad, csak általános célkitűzést fogalmaz meg: a piaci hatalmat biztosító, a belépés korlátait emelő egyesüléseket a kormány meg kívánja akadályozni.

A fúziós irányelvek a kormány jogpolitikáját, e jogpolitikai konzisztens szabályait hirdették meg. Úgy tűnik, hogy nem a jövő számára, hanem inkább egy korszak lezárásaként, a tapasztalatok összegzéséeként. A 70-es évek bírói jogalkalmazása ugyanis alig vette figyelembe az irányelveket. A *Burger* vezette Legfelsőbb Bíróság az antitrust jog terén általában is enyhébb, a *Fortune* szavaival élve „realistább” döntéseket hozott. A *United States v. General Dynamics Corp.*, 1974.³⁶ ügyben a piaci részesedés adatai a kormány irányelvei szerint mindenképpen a fúzió megakadályozását kívánták volna meg, a Legfelsőbb Bíróság mégis úgy találta, hogy a konkrét esetben éppen a verseny érdekében szükséges a nagyobb koncentráció, amelyet a fúzió eredményez.

A bíróságok továbbra is saját – változó – szempontjaik szerint ítélnék.

8. A Clayton-törvény egyéb rendelkezései

A Clayton-törvény a versenyt fenyegető fúziók mellett az árdiszkriminációt, a kizárólagossági- és kötött szerződéseket és az összefonódó igazgatóságokat tiltja. E rendelkezésekkel ezúttal igen röviden foglalkozunk.

Az árdiszkrimináció tilalmát eredetileg a trösztök „árháborúi” miatt fogalmazta meg a Kongresszus a törvény 2. szakaszában. A szabály funkciója a későbbiekben megváltozott. A 30-as években a kiskereskedelem terén – különösen az élelmiszerkereskedelemben – megjelentek a nagy üzlethálózatok, és az egyéni kiskereskedők nehéz helyzetbe kerültek. Az üzlethálózatok hatékonyabban működtek, ráadásul jóval nagyobb árengedményeket értek el (kényszerítettek ki) a szállítóknál, mint a kiskereskedők.

Ismét társadalmi konfliktus, a kiskereskedők gyors tönkremenetele váltotta ki a törvényhozás útján történő beavatkozást; 1936-ban a Robinson – Patman Act módosította a Clayton törvény 2. szakaszát.³⁷ A törvény a vevők által a szállítóktól kapott vagy kikényszerített jogtalan árengedményeket tiltotta meg.³⁸

³⁶ *Robinson*, Stanley D.: Recent Antitrust Developments: 1974; 75 Columbia Law Review, 1975. 244–253. o. Hasonló fúziós döntés született a *United States v. Marine Bancorporation, Inc.*, 1974. ügyben is.

³⁷ Az eredeti és a módosított szakaszok szövegét ld.: *Neale*: 225. o. és 227–28. o.

³⁸ A jogszerű engedmény fogalmát, problémáit, a bizonyítási kérdéseket és a jelentősebb peres ügyeket ld.: *Neale*: 227–271. o.

A Robinson-Patman Act ma az egyik legvitatottabb antitrust jogszabály: egyöntetű vélemény, hogy módosításra szorul, mai formájában nem megfelelő eszköze a kisvállalkozások támogatásának. Jól érzékelteti a helyzetet a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság statisztikája; árdiszkrimináció miatt a legtöbb eljárás a kisvállalkozások ellen indul.³⁹

A Clayton-törvény 3. szakasza által tiltott *kizárolagossági- és kötött szerződésekről* a monopolista magatartások kapcsán már szoltunk.⁴⁰ Az eddigieket csupán egy megjegyzéssel egészítjük ki: az antitrust jog szankciós „szigora” e téren a leggyakoribb, hiszen a szerződés kikötéseinek érvénytelenítése vagy módosítása a gazdaságban nem okoz struktúrális változásokat.⁴¹

A Clayton-törvény 8. szakasza a versenyt az *összefonódó igazgatóságok* tilalmával védi. Két vagy több, egymással versenyben álló vállalatnál nem lehet ugyanazon személy igazgatósági tag, ha valamelyik vállalat alaptőkéje, készletei és fel nem osztott profitja az egymillió dollárt meghaladja.⁴² A kormány e rendelkezésnek nagyon nehezen tudott érvényt szerezni; ugyanakkor gyakori volt, hogy az érdekeltek a per megindításáról tudomást szereztek, és az eljárást be nem várva lemondtak egyik igazgatósági tagságukról. A Legfelsőbb Bíróság először 1965-ben hozott ítéletet, amikor Sidney Weinberg-nek megtiltotta, hogy a *Sears* (ma a legnagyobb kereskedelmi hálózat) és a *B. F. Goodrich* cégeknél lehessen igazgatósági tag.⁴³

A törvény szerint azonban lehetséges, hogy valaki az egyik vállalatnál igazgatósági tag, a versenytárs vállalatnál pedig egyéb tisztségviselő, tanácsadó legyen.

Eddig két módon próbálkoztak a „kiskaput” bezárni: a kormány az antitrust eljárásban megköthető egyezségek során igyekszik ilyen tilalmat elfogadtatni. A Szövetségi Kereskedelmi Bizottság pedig a Federal Trade Commission Act tisztességtelen verseny ellen irányuló 5. szakaszát alkalmazza.⁴⁴

V. Eljárás és szankciók az antitrust jogban

1. Az eljárás néhány jellemző vonása

Nem kívánjuk – nem is tudnánk – az antitrust jog eljárási szabályait összefoglalni: csupán az eddig elmondottak áttekinthetőbbé tételére, a jellemző vonások kiemelésére törekszünk.

³⁹ *Handler*: 457–461. o.

⁴⁰ A 3. szakasz szövegét ld.: *Neale*: 203–204. o.

⁴¹ A *kizárolagossági- és kötött szerződések* körében született jelentősebb peres ügyeket ld.: *Neale*: 203–214. o.

⁴² A bankok, közszolgáltatási vállalatok (public utilities) egymás közti és az iparvállalatokkal való összefonódó igazgatóságaira más szabályok vonatkoznak. A meglevő összefonódó igazgatóságok egyébként ma is itt a legjelentősebbek.

⁴³ *Stigler*, George J.: *The Organization of Industry*; Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1968. (továbbiakban: *Stigler*) 260–261. o.

⁴⁴ *Neale*: 202. o. Az 5. szakaszt kiegészítő jellel gyakran alkalmazzák, ha a Sherman- vagy a Clayton-törvény szerint történő eljárásnak valamilyen akadálya van. Pl.: *Triangle Conduit and Cable Co. v. FTC*, 1948.

Az antitrust jog rendelkezéseinek érvényesítéséért két állami szerv felel: az Igazságügyminisztérium és a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság.

Az Igazságügyminisztériumon belül a Trösztellenes Főosztály (Department of Justice Antitrust Division) látja el a felderítés és a vizsgálat, a perindítás és a perbeli képviselő feladatát. Az utóbbi években kialakult gyakorlat, hogy a Trösztellenes Főosztály vezetője az igazságügyminiszter egyik helyettese (Assistant General Attorney).

Az *Igazságügyminisztérium hatáskörébe* tartozik a

a) Sherman-törvény,

b) a Clayton-törvény 7. szakasza és

c) a Sherman-törvénnyel összefüggően a Clayton-törvény egyéb szakaszai alapján történő fellépés.

A minisztérium büntető és polgári pert indíthat. Büntető per csak a Sherman-törvény megszegése miatt indítható; a jogpolitika célkitűzése az, hogy a büntető szankciók alkalmazására akkor van szükség, ha az ügy jogi megítélése egyértelmű, a tények pedig súlyos vétségre, nyilvánvaló versenykorlátozásra utalnak. A nagyobb jelentőségű büntetést és a fennálló helyzeten történő változást kívánó ügyekben a minisztérium egymás mellett, vagy egymást követően a büntető és a polgári pert is megindítja.¹

A *Szövetségi Kereskedelmi Bizottság* (Federal Trade Commission) *hatáskörébe* tartozik a

a) Federal Trade Commission Act 5. szakasza (a tisztességtelen verseny tilalma) és

b) a 7. szakasz kivételével a Clayton-törvény alapján történő eljárás lefolytatása és a döntés meghozatala.

A Bizottságnak tehát igazságszolgáltatási funkciói is vannak. Határozata – az abbahagyást és a jövőbeli tartózkodást előíró „cease and desist” order – a végrehajtás szempontjából a jogerős bírói ítélettel azonos, de ellene a rendes bírói fórumok előtt fellebbezés nyújtható be.

Az antitrust eljárás egyik legjellemzőbb vonása, hogy az ügyek közel 80%-a *egyezséggel* (*consent decree*) zárul le.² A consent decree bíróság által jóváhagyott egyezség az igazságügyminiszter és az alperes közt. Jogi jellege a végrehajtás szempontjából azonos a jogerős bírói ítélettel, ténymegállapításai azonban más perekben – különösen a háromszoros kártérítés iránti perekben – bizonyítéknak nem használhatók fel.

Az antitrust eljárásban először 1906-ban alkalmazták. Az Egyesült Államok alkotmányos problémákra érzékeny jogrendszerében feltűnő, hogy az egyezség törvényes alapját kevesen vitatták. 1906 után külön törvényi felhatalmazás nélkül is elfogadottá vált, hogy a peres eljárások általános szabályai szerint az igazságügyminiszternek, mint peres félnek jogában áll egyezséget kötnie.

¹ Neale: 377–380. o.

² A consent decree jellegére, szabályaira ld.: Notes (1): 594–634. o., Kelly, William M.: Construction and Modification of Antitrust Consent Decrees; 77 Columbia Law Review, 1977. 296–315. o. A consent decree megfelelője a Szövetségi Kereskedelmi Bizottság előtti eljárásban a *consent order*; a büntetőeljárásban pedig a vádlott „*nolo contendere*” nyilatkozata: ez a vétség elkövetésének beismerését jelenti, a bíróság kiszabhatja a büntetést. A nyilatkozat mégis azzal az előnnyel jár, hogy semmilyen polgári eljárásban – még ha a kormány indítja is – nem jelenti a vádban foglalt tények elismerését.

Az egyezség *előnyei* nyilvánvalóak: a kormány számára költségkímélést és gyors eljárást jelent, az alperesek mindezek mellett azt az előnyt is élvezhetik, hogy az egyezségben szereplő tények ellenük a háromszoros kártérítés iránti eljárás során – külön bizonyítás hiányában – bizonyítékként nem használhatók fel.

Az egyezséggel záruló eljárás *hátrányai* különösen az ITT elleni perek tapasztalatai alapján kerültek felszínre. A bírói ellenőrzés és módosítás lehetőségei korlátozottak voltak, a megfelelő nyilvánosság hiányzott, és harmadik személyek nem vehettek részt az eljárásban. A Hartford-ügyben 1971 nyarán az egyezség főbb rendelkezései kerültek nyilvánosságra, a tények és az indokok nem. Ezek csak 1972-ben – Kleindienst igazságügyminiszterre történő kinevezését megelőző szenátusi meghallgatása után – derültek ki.

A helyzeten 1974-ben az Antitrust Procedures and Penalties Act *változtatott*. A megfelelő nyilvánosság biztosítása érdekében a kormány köteles a megkötött egyezséget – a tények és az indoklás közlésével – 60 nappal hatályba lépése előtt az illetékes bíróságnak és a hivatalos lapnak, a Federal Register-nek megküldeni. A Federal Register az egyezséget közzéteszi, és az ellen az érdekeltek felszólalhatnak. A bíróságnak pedig jogában áll – a felszólalások alapján is – az egyezség módosítása, ha azt az antitrust jogpolitika vagy a felek méltányos érdekei megkívánják.

2. Büntető szankciók

A Sherman-törvény a kereskedelem korlátozását és a monopolizálást vétségnek (misdemeanor) tekinti és az elkövetésüktől való visszatartás érdekében büntetéseket ír elő.

a) szabadságvesztés

1890-ben a törvény *egy évig* terjedő szabadságvesztés kiszabását tette lehetővé; ezt az 1974-ben hozott Antitrust Procedures and Penalties Act *három évre* emelte fel.

Az antitrust jog irodalmában egyöntetű vélemény, hogy a szabadságvesztés még a súlyosabb vétségek esetében sem megfelelő szankció, azt el kell törölni. Az eddigi statisztikák (ld. 2. táblázat) szerint eddig is igen ritkán nyúltak a bíróságok a büntetés e formájához: akadt 4 óra időtartamot kitöltő elzárás is, és kevés esetben kellett a maximális egy évet letölteni. Sokáig – még az 1914-es tilalom után is – többnyire a szakszervezeti vezetők kerültek bojkott miatt börtönbe; a II. világháborút követően a szabadságvesztés a súlyos, kirívó árrögzítés kivételes esetekben alkalmazott büntetésévé vált. Ilyen kirívó és kivételes eset volt, amikor 1961-ben a General Electric és a Westinghouse hét vezetője (elnökhelyettesek, General Manager, Sales Manager) volt kénytelen 30 napra fogházba vonulni.³

³ Smith: 132–37. o.

b) lefoglalás, elkobzás – alkalmazhatatlan tilalmak

A Sherman-törvény szerint minden olyan áru, amely törvénybe ütköző szerződéssel, együttműködéssel kapcsolatos fuvarozás alatt áll, lefoglalható és elkobozható. A szabályt sohasem alkalmazták; ugyanúgy, mint a Panama-csatornáról szóló törvény szintén kuriózumnak tűnő rendelkezését: a csatornán nem haladhatnak át a törvény megsértőinek tulajdonában álló, illetve általuk bérelt hajók. A csatorna hatóságai maguk sem tudták, miként képesek ezt a rendelkezést érvényesíteni, amikor 1915-ben az igazságügyminiszter a szabály olyan értelmezését adta meg számukra, amely szerint a tilalom következetes érvényesítése mellőzhető.⁴

c) pénzbüntetés

A büntetőügyekben a pénzbüntetés a leggyakrabban kiszabott szankció. A Sherman-törvény a büntetés felső határát 5000 dollárban rögzítette; 1955-ben 50 000 dollárra emelték, majd 1974-ben *magánszemélyek* esetében 100 000, *vállalatok* esetében pedig 1 000 000 dollárban állapították meg.

A tapasztalat eddig azt mutatta, hogy a kiszabott büntetések többnyire a magánszemélyek pénztárcáját soványították meg, a vállalatok visszatartására nem voltak eléggé alkalmasak. Az utóbbi években ezért több javaslat tett kísérletet hatékonyabb megoldás felvázolására. A jogirodalomban is elhangzottak javaslatok

A neoklasszikus közgazdasági elméletet őrző chicagói iskola jogász képviselője – jellemző módon – a gazdasági hatékonyságra építi javaslatát: ez pedig megköveteli, hogy a büntetés mértéke azonos legyen a jogsértés által a gazdaságban előidézett költségekkel. A büntetés mégsem alakul át kártérítéssé, mert a jogsértés leleplezésének a valószínűsége is szerepet kap a javaslatban: amennyivel csökken a leleplezés valószínűsége, annyiival kell növelni a „magasabb költségekből” keletkezett kárt. Ha pl. az árrögzítés költsége egy millió dollár és a leleplezés valószínűsége 0,25%, a kiszabandó büntetés 4 millió dollár lesz.⁵

Célravezetőbbnek és megvalósíthatóbbnak látszanak azok a javaslatok, amelyek a pénzbüntetést az üzleti kockázat reális elemének szánják, és az arányosságot keresik. Az üzleti kockázat és az arányosság szempontjából a profit meghatározott százalékában kiszabott büntetést tartják megfelelően visszatartó erejűnek. Így pl. a büntetés a törvénybe ütköző tevékenység tartama alatti éves, adózatlan profit 25%-a lenne.⁶

3. A polgári jog szankciói

A bíróságok elvileg a polgári jogban ismert valamennyi szankciót alkalmazhatják. Az antitrust ügyekben kialakult fő típusok a következők:

⁴ Neale: 402. o., Stigler: 259–260. o.

⁵ Posner: 221–29. o.

⁶ Breit, William–Elzinga, Kenneth G.: Antitrust Penalties and Attitudes Toward Risk; 86 Harvard Law Review 1973. (továbbiakban: Breit–Elzinga) 693–713. o.

a) „magatartás” szankciók a szerződés (szerződéses kikötés) módosítása, érvénytelenségének megállapítása; abbahagyásra, meghatározott jövőbeli magatartásra való kötelezés,

b) „strukturális” szankciók: a vállalat több részre történő feloszlata (dissolution), és a részvény, illetve vagyontárgy (vállalati egység) elidegenítésére való kötelezés (divestiture).

A „magatartás” szankciók elsősorban a Sherman-törvény kartell-tilalmának és a Clayton-törvény rendelkezéseinek megszegése esetén alkalmazhatók, de a monopolizálási ügyekben is igénybe veszik a bíróságok, ha a „strukturális” szankciót indokolatlannak vagy megvalósíthatatlannak tartják.

Jó példája ennek a III. részben említett U. S. M. ügy.⁷ A bíróság olyan U. S. M. érdekeltségű kisebb vállalatok elidegenítését írta elő, amelyek nem a gépgyártás terén működtek. Az U. S. M. gépgyártását viszont egy – integrált termelést megvalósító – hatalmas üzeme adta, ezért a bíróság a továbbiakban „magatartás” szankciókat szabott ki: előírta a bérleti szerződések korlátozó kikötéseinek az elhagyását és a szerződések időtartamának lerövidítését; kötelezte az U. S. M.-et, hogy a felhasználók kívánsága esetén tegye lehetővé a gépek megvásárlását is; engedélyezte más vállalatok számára az U. S. M. szabadalmainak ésszerű díj fejében történő felhasználását.

Az antitrust jog egyik központi kérdése, hogy szükségese-e, ha igen, akkor pedig milyen módon alkalmazhatók a „strukturális” szankciók.

A versenykorlátozó magatartást hangsúlyozó irányzatok természetesen sürgősen tartják a „strukturális” szankciókat, az antitrust jog elsődleges feladatának az elkövetett magatartásért való felelősségrevonást, a büntetést tartják.

A 60-as években uralkodóvá vált piaci struktúráirányzatnak viszont kiinduló tétele, hogy az antitrust jog a hatékony gazdasági fejlődést nem a piaci magatartások, hanem a piaci struktúra befolyásolása révén tudja elősegíteni.

Igen ám, de a II. világháború utáni gazdaságban rendkívül megnehezült a „strukturális” szankciók alkalmazhatósága. A nagy, trösztökből átalakult holding társaságok esetében a feloszlítás egyszerűbben megvalósítható volt: a több, fizikailag is elkülöníthető üzemekből, vasúthálózatokból álló társaságok részvényeseit részvényeik megfelelő elidegenítésére kellett kötelezni.

A részvény elidegenítésére való kötelezés – miként azt a *United States v. E. I. du Pont Nemours and Co.*, 1957.⁸ ügy is mutatja – ma is a megvalósíthatóbb szankció. A du Pont cég és a du Pont család tagjai a General Motors és a U. S. Rubber Co. részvényeinek jelentős részét, 20–23%-át szerezték meg; a Legfelsőbb Bíróság megállapította a Clayton-törvény 7. szakaszának megsértését. A megfelelő szankció kiszabására a kormány mellett a du Pont is tett javaslatot. Felajánlotta, hogy a családtagok részvényeinek szavazati jogát átruházza a nem családtag du Pont részvényesekre, de a részvénytulajdon egyéb jogosultságait – osztalék, felszámolás esetén részesedés fizetését – fenntartotta. A kormány által tett indítvány szerint a családtagok kötelesek voltak tíz éven belül az összes – 63 millió dollárt kitevő – GM részvényeiket elidegeníteni: 2/3 részben a nem családtag du Pont

⁷Neale: 111–18. o., 407–408. o.

⁸Neale: 172–173. o., 414–15. o., Singer: 243–44. o.

részvényeseknek osztalék formájában, 1/3 részben pedig a bíróság által kijelölt megbízotaknak.

A kormány indítványát az első fokú bíróság nem fogadta el, mert az kedvezőtlen adókövetkezményekkel járt volna. A Legfelsőbb Bíróság a kormány indítványa mellett döntött: hangsúlyozta, hogy bármilyen hátránnyal jár is a végrehajtás, a hatékony szankció csak ez lehet.

A több vállalati egységre történő felosztás, de akár valamely vállalati egység elidegenítésére való kötelezés azonban gyakran komoly *akadályokba* ütközik. Az Alcoa és az U. S. M. ügyekben a bíróság nem fogadta el a kormány feloszlataira, elidegenítésre tett javaslatát, mivel az U. S. M. egy, az Alcoa két hatalmas üzemét a gazdasági hatékonyság jelentős csökkentése nélkül valóban nem lehetett megbontani.

Az American Tobacco Co. esetében pedig a kormány is tehetetlen volt, a büntetőügy megnyerése után nem indított polgári pert, mert a megfelelő szankcióra maga sem látott lehetőséget. A cigarettatermelés ugyanis kis üzemekben, viszonylag olcsó gépeken történik, a vállalatok feloszlata esetén gyorsan képesek lettek volna új kapacitást létrehozni. A három nagy valódi hatalmát ugyanis a dohány beszerzési forrásainak ellenőrzése, a védjeggyel ellátott nevek és a hatalmas reklám jelentették.

A feloszlata tehát általában akkor alkalmazható, ha a vállalat több elkülönülő és elkülöníthető egységekből áll, *elkülöníthető tevékenységekből* álló horizontális vagy vertikális integrációt alkot.⁹

Többek közt a „strukturális” szankciók alkalmazhatóságának nehézségeivel függött össze a 60-as évek szigorú fúzióellenes gyakorlata, amelyet még a struktúra-irányzat képviselői is kifogásoltak.¹⁰ A fúziók terén nem jelentkeztek a nehézségek, viszont a szigorúbb fúzióellenes fellépés a monopol- és oligopolhelyzetekkel szembeni tehetetlenséggel párosult. A kiutat a struktúra-irányzat a „strukturális” szankciók monopol- és oligopolhelyzetekben történő árnyaltabb és szakszerűbb alkalmazásában látja. Úgy vélik, hogy az akadályok és a nehézségek ellenére is szükség van olyan „strukturális” szankciókra, amelyek a hatékonyságot megőrizve, rövid időn belül biztosítják a vállalatok versenyző részekké való felbontását.¹¹

4. A kár háromszorosának megtérítése

A Sherman-törvény 7. és a Clayton-törvény 4. szakasza lehetővé teszi, hogy bárki, akit e törvényekben meghatározott jogellenes magatartás következtében vagyoni kár ér, követelheti a kár háromszorosának megtérítését.

⁹ Pl. a *United States v. Pullman Co.*, 1943. ügyben, amikor a Pullman választhatott: vagy a vasúti kocsik gyártását, vagy az üzemeltetésüket tartja fenn, de az egyik tevékenységi ágától meg kellett válnia. A Pullman a vasúti kocsik gyártását tartotta meg. in: *Neale*: 414. o., *Posner*: 86–87. o.

¹⁰ *Turner* (1): 1214–15. o., *Williamson*: 1512–1531. o.

¹¹ *Williamson*: 1527–1530. o. Williamson azt javasolja, hogy a feloszlatast vagy az elidegenítést a vállalat öt éven belül saját belátása szerint hajtsa végre, és csak ha erre nem hajlandó, akkor szükséges a bíróságnak meghatároznia a feloszlatast vagy az elidegenítés módját. Ez biztosíthatná, hogy a szankció alkalmazása szakszerűen történjék és ne okozzon indokolatlan gazdasági hátrányt.

A kártérítés büntető célzattal történő megemlése nem teljesen szokatlan jelenség a polgári jogban, de az esetek többségében a büntető szándék megelőlegszik a kár kétszeresének megtérítésével. Eredetileg a Sherman-javaslat is ezt tartalmazta, de Hoar szenátor indítványára – a büntető jelleg materiálisabban érzékelhető nyomatékáért – a háromszoros kártérítés került a törvénybe.¹² A háromszoros mérték azóta is vita tárgya; megszüntetését – eltérő indokok alapján – ma is gyakran javasolják, csupán a tényleges kár megtérítésének lehetőségét tartják indokoltnak.¹³

Az antitrust jog állami úton történő érvényesítése mellett a vállalatok, magánszemélyek kártérítési perei *fontos funkciót* töltenek be: a magánérdeknek teret engedve növelik az állami eszközökkel való beavatkozás súlyát, ugyanakkor biztosítják, hogy az állami fellépés elmaradása esetén sem maradnak szankció nélkül a jogellenes magatartások.

Két tipikus esetben indítanak kártérítési pereket: amikor a kormány valamely iparágon belül több jelentős – általában árrögzítés miatt indított – pert megnyer, és a tények bizonyítása már nem okoz nehézséget, valamint a kisebb jelentőségű helyi ügyekben,¹⁴ amikor az állami apparátus nem kezdeményez eljárást. Az első esetet jól példázza a General Electric, a Westinghouse és az Allis Chalmers árrögzítési ügye az elektromos iparban; a 60-as évek elején a kormány részletesen bebizonyította az árrögzítést, megnyerte büntetőpereit. A büntető perek során kiszabott pénzbüntetés 2 millió dollár volt. Ezt követően mintegy 2000 kártérítési per indult – most már nemcsak az elmarasztalt nagyok ellen –, és a bíróságok közel 400 millió dollárt ítélték meg a kár háromszorosát követelők számára.¹⁵

A kártérítési perek száma évről évre emelkedik, és mivel a kormány korlátozott költségvetése miatt a kisebb jelentőségű, de nagy számú ügyekben nem indít eljárást, jóval meghaladja a kormány által indított perek számát. (A kormány által indított büntető és polgári perek számát és a magánszemélyek kártérítési pereinek számát ld. 3. és 4. tábl.)

A bírói gyakorlat is jelentős mértékben *elősegítette* a kártérítési perek növekedését: az eljárás során a bíróságok elsődlegesen a jogellenesség kérdését vizsgálták, a kár mértékével és okozatosságával korántsem foglalkoztak alaposan.¹⁶ A bizonyítás ennek ellenére is sok problémát okozott: ezek egy részének megoldását mozdította elő a Clayton-törvény módosítása, amely előírta, hogy a kártérítési kereseteket az arra okot adó cselekmény bekövetkezésétől számított *négy* éven belül meg kell indítani.¹⁷

Sok fogyasztót ért, egyenként csekély mértékű kár esetén azonban a magánszemélyek és a vállalatok sem voltak érdekeltek a perek megindításában. Ezért az 1976-ban

¹² Breit–Elzinga: 697. o.

¹³ Breit–Elzinga: 697. o., Kaysen–Turner: 257–272. o., Posner: 221–29. o.

¹⁴ A helyi ügyek ebben az esetben nem az egyes államokon belüli, hanem a regionális ügyeket jelentik, mivel az antitrust jog szövetségi szinten az egyes államok közti és a külföldi országokkal való kereskedelem versenyszabályait tartalmazza.

¹⁵ Smith: 132–37. o., Posner: 35. o.

¹⁶ A bírói gyakorlatot és az elméleti problémákat ismerteti Areeda, Phillip: Antitrust Violations Without Damage Recoveries; 89 Harvard Law Review 1976. 1127–1139. o.

¹⁷ A módosítást és a főbb problémákat bemutatja Wheeler, Malcolm E. – Jones, Robert J.: The Statute of Limitations for Antitrust Damage Actions; 41 The University of Chicago Law Review 1973. 79–90. o.

hozott *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act* feljogosította az igazságügyminisztert a háromszoros kártérítési perek magánszemélyek helyett történő megindítására (*Parrens Patriae actions*). Az eljárásról az érdekeltek tudomást szerezhetnek, mivel az igazságügyminiszter köteles nyilvánosságra hozni a keresetet. A perben az összkár bizonyítása statisztikai adatok és becslés alapján történhet, és a megítélt kártérítést a bíróság saját mérlegelése alapján osztja szét a károsultak közt.^{1 8}

VI. Új törvényhozási kísérletek – változatlan vonások

1. Ami megvalósult, s ami nem

A 60-as évek jogpolitikája nem elégedett meg a fúzióellenes jogalkalmazásban megvalósult eredményekkel; új jogalkotás útján a monopol és oligopol helyzetek csökkentését is el kívánta érni. A törekvés mind ez ideig csak törvényjavaslatokban öltött testet, az elfogadott törvények periférikus területeken hoztak változást.

1974-ben az *Antitrust Procedures and Penalties Act* a szabadságvesztés és a pénzbüntetés felső határát megemelte, biztosította a kormány és az alperesek közt létrejött egyezségek nyilvánosságát, bírói ellenőrzését és módosítását.

A *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976* ismét az eljárást finomította, lehetővé tette, hogy az igazságügyminiszter magánszemélyek helyett kártérítési pert indíthasson, és meghatározott nagyságrendű fúziók esetén bejelentési kötelezettséget, várakozási időt írt elő.¹

Javaslatok, tervezetek – átfogók és speciálisak – szép számmal akadtak. Hármat említünk meg közülük.

Kaysen és Turner – 1959-ben megjelent könyvükben – az ésszerűtlen piaci hatalom megszüntetését vázolták fel.² Az eljárás során akkor kell vélelmezni az *ésszerűtlen piaci hatalmat*, ha 5 vagy több éven keresztül egy vállalat piaci részesedése az 50%-ot, vagy az első négy vállalat részesedése a 80%-ot eléri. A vélelem – részletes szabályok szerint – megdönthető, ha a piaci hatalom ésszerű, valóban a nagyobb hatékonyság eredménye.

Az 1968-ban elkészített és 1969-ben nyilvánosságra hozott *Neal Report* több tervezetet ajánlott: közülük a *Concentrated Industries Act* a legjelentősebb.³ A tervezet az iparágat *oligopolistának* tekinti, ha termelése meghaladja az 500 millió dollárt, és a négy legnagyobb cég piaci részesedése meghatározott éveken át 70% vagy több; a vállalat akkor oligopolista, ha piaci részesedése 15% vagy több. A cél az, hogy a négy vállalat részesedését 50% az egyes vállalatok részesedését 12% alá szorítsák. Ennek eszköze a

^{1 8}Jander, Klaus H.–Brendscheidt, Michael: *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976. Drei wichtige Änderungen der US-Antitrustgesetzte*; 23 *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1977. (továbbiakban: Jander–Brendscheidt) 204–208. o.

¹ Meghatározott vagyoni eszközöket egyesítő fúziókat az Igazságügyminisztériumnak vagy a Szövetségi Kereskedelmi Bizottságnak kell bejelenteni; a fúzió a várakozási időszak elteltével – ha nem támadják meg – létrehozható. in: Jander–Brendscheidt: 204–208. o.

² Draft Antitrust Law in: Kaysen–Turner: 266–272. o.

³ Reid: 267–69. o.

„strukturális” szankciók alkalmazása lenne, amelyektől a bíróság csak akkor térhetne el, ha azok a nagyüzemi tömegtermelésben jelentős kárt okoznának.

A *Industrial Reorganization Act* az utóbbi évek legátfogóbb javaslata.⁴ Hart szenátor 1972-ben, majd a rákövetkező évben is a Szenátus elé terjesztette, de azóta sem fogadták el. A javaslat három esetben lát *megszüntetendő monopolista hatalmat*:

a) Olyan *piaci struktúra* esetén, amikor az első négy vállalat piaci részesedése 50% vagy több a perindítást megelőző 3 év bármelyikében;

b) ha a perindítást megelőző 5 év 3 egymást követő évében két vagy több vállalat között az *árverseny lényeges hiánya tapasztalható*;

c) ha a perindítást megelőző 7 év 5 egymást követő évében valamely vállalat *nettó profitja* a 15%-ot meghaladja.

Természetesen mindegyik esetben megdönthető a vélelem, ha a vállalat az iparág sajátosságával, egyéb ellensúlyozó hatásokkal, szabadalmi jogokkal a nagyobb hatékonyság „magyarázatát” tudja adni.

A javaslatból nem lett törvény; megvitatása során mellette érvek, ellene ellenérvek hangoztak el: részletkérdésekben – képes-e a jelenlegi vagy egy újonnan létesítendő bírói szervezet a szabályokat szakszerűen és hatékonyan alkalmazni? – és a főkérdésben – szükséges-e az amerikai gazdaság struktúrájának dekoncentrációja? – egyaránt. Nem kizárólag az illendőség parancsának engedve, hanem – a dolgozat vége felé közeledvén – az antitrust jog szerepét, funkcióját, lehetőségeit keresve csak az egyik érvet, a tervezet szerzőjét szólaltatjuk meg: a tervezet „A valósághoz közelebb szeretné hozni azt, amit az ország évek óta csak színlel: a kompetitív gazdaságot. Ha ez várakozásaim szerint megvalósul, hatalmas lépés lehet annak az érzésnek a megszüntetésére, hogy az egyén számára már nincsen lehetőség, és hogy a nemzet gazdasági életét mindig is kevesek fogják uralni. Mindannyian felismerhetjük, hogy túl sok hatalom túl kevés kézben rossz, éppúgy gazdasági, mint társadalmi, politikai okokból.”⁵

De közelebb hozható-e a valósághoz a kompetitív gazdaság? Szolgálhatja-e és szolgálja-e ezt a célkitűzést az antitrust jog? És szükséges-e annak az érzésnek a megszüntetése, hogy az egyén lehetőségei elvesztek, a gazdasági életet kevesen uralják?

2. A válaszok

A válaszok önmagukban több tanulmányt igényelnek: a gazdaság koncentráltságáról és teljesítményéről, a gazdasági verseny elméletéről és gyakorlatáról, az állami beavatkozás okairól, céljairól és eszközeiről, a beavatkozás jogi intézményrendszeréről.

De ha a dolgozat kérdéseket tett fel, a válaszok – ha rövidek és töredékesek lesznek is – nem kerülhetők el.

A korábbiakban köztudottként és evidenciaként fogadtuk el, hogy az amerikai gazdaság *koncentrált*. De arról kevés szó esett, hogy milyen mértékű a koncentráció, milyen hatások alakítják és melyek a következményei.

⁴Reid: 265–67. o., *The Industrial Reorganization Act: A Proposal to Restructure the American Economy*; *Notes*, 73 *Columbia Law Review*, 1973. 635–676. o.

⁵Reid: 265. o.

A koncentráció alapvető oka a modern nagyüzemi termelésben rejlik. Ezt az Egyesült Államok példája is megerősíti.⁶ A minimális üzemnagyságot rendkívül erősen megemelő nagyüzemi tömegtermelés kialakulása a múlt század végén vette kezdetét: elsősorban az iparban és a vasúti közlekedés, szállítás terén. Az ipari koncentráció 1905 tájt érte el a csúcst, s jelentős mértékben azóta sem változott. A századunk 20-as éveiben lezajlott második koncentrációs hullám a gazdaság általános koncentráltságát emelte; elsősorban azért, mert az eddig még fejletlen közszolgáltatási ágazatokban (elektromos áram, gáz) zajlott le – többnyire állami szabályozást maga után vonó – koncentráció. A 30-as évek közepén kialakult koncentrációs szint azóta viszonylag stabil maradt, egyes ágazatokban nőtt, máshol csökkent.

A nagyüzemi tömegtermelés mellett még nyilvánvalóan számos tényező befolyásolja a koncentráció mértékét: „növelő” és „gátló” erők hatnak.⁷ A tapasztalatok azt mutatják, hogy tudatos *monopolizálási törekvések* a minimális üzemnagyságot jóval meghaladó koncentrációra irányulnak, de hatnak a *piac gátló erői* is. Az amerikai közgazdasági, jogi irodalom szinte egyöntetűen a gátló erők közé sorolja az antitrust jog tilalmait; eltérés csak a tilalmak hatékonysági fokának megítélésében mutatkozik.⁸

Gyakran elhangzó érv, hogy a tilalmak hiányában a verseny tökéletlenségei feltehetően erősebbek lennének, a működőképes verseny kedvezőtlenebb képet mutatna.⁹ Az érv cáfolhatatlan, és még az sem vitatható el tőle, hogy nem az antitrust jog kvalitatív szerepére, funkciójára utal.

A *jog hatékonyságának* – különösen a tilalmak hatékonyságának vizsgálatakor mindig is alapvető nehézséget jelent annak meghatározása, hogy valamely cél eléréséhez – számtalan, különböző súlyú meghatározó tényezők közt – a jog eszközei milyen mértékben járulnak hozzá. E téren csakis kvalitatív feltételezések, következtetések születhetnek. De ha már a jog hatékonyságánál tartunk, akkor – kis kitérőként – mindenképpen meg kell jegyeznünk, hogy az antitrust jogpolitika célkitűzései nagyon *nehezen írhatók át* a jog nyelvére. Közgazdászok gyakorta bírálták, elnézően megmosolyogták a jogászt: azok a monopolhelyzetben csak magatartást, monopolizálást látnak, a verseny tökéletlenségei, a piaci struktúrák torzulásai helyett a vétkest, a bűnöst keresik. Ám nem indokolatlanul tették ezt. A közgazdasági elmélet és a jogpolitika nehezen tette lehetővé a jogalkalmazás követelményeit kielégítő jogszabályok megalkotását. A jogalkalmazás ugyanis elvi-dogmatikai konzisztenciára tart igényt, s ezt az antitrust jogszabályok túlzottan általános, nem könnyen értelmezhető tilalmai nem biztosították. A bíróságok ezért a konzisztencia megtartása mellett visszahúzódtak a jog világába, vagy követték a jogpolitikát – így a 60-as évek fúziós pereiben –, de ezzel feladták döntéseik, indokolásaik következetességét.

⁶ Az amerikai gazdaság koncentráltságának nem új, de legmegbízhatóbb forrása Bain: 85–144. o., 187–209. o.

⁷ A koncentrációt növelő és gátló tényezőkre részletesen ld.: Bain: 182–186. o., a közgazdaságtudomány előtt még nyitott kérdésekre ld.: Kornai: 221–23. o. A monopolizálási törekvések ehelyütt nem a monopolista magatartásokat, hanem a monopol- és oligopolhelyzeteket előmozdító olyan erőket jelentik, amelyek nem a technikai fejlődés következményei.

⁸ Ez az eltérő irányzatok jelentős képviselőinél megmutatkozik: Samuelson: 666. o., Bain: 533. o., Stigler: 270–71. o., Turner (1): 1208–1231. o., Posner, Richard A.: The Rule of Reason and the Economic Approach; 45 The University of Chicago Law Review, 1977. 1–20. o.

⁹ Samuelson: 666. o. és Bain: 533. o. érve szinte teljesen egybevág.

A legújabb javaslatok sem oldják meg sokkal jobban az „átírás” problémáját: a konzisztenciát lehetővé tevő rideg százalékok mellett – sok szempontból érthetően – a kimentés ismét csak túl általános lehetőségei állnak.

Az antitrust szerepéről és funkciójáról azonban több is elmondható, minthogy „ha nem lenne, ki kellene találni”. A nagyüzemi tömegtermeléssel együttjáró és a nyilvánvaló monopolizálási törekvésekkel erősített koncentráció nemcsak a termelés és a piaci ár feletti ellenőrzést váltotta ki – az antitrust jog irodalma a leggyakrabban ezt emeli ki –, hanem ennél jelentősebb *gazdasági és társadalmi következményekkel* is járt.

A gazdaság terén az üzleti nagysággal együtt nőtt a kockázat és a bizonytalanság; a *biztonságra törekvés* nem tűrte meg a korábbi egyszerű piaci mechanizmusokat, a piac erőit több ponton kikapcsolta. E törekvéseknek csak egyik megnyilvánulása a monopolizálás. A piac kikapcsolt, anonim erői helyébe a nagyvállalatok tudatos, tervszerű stratégiája, az *állami beavatkozás* eszközei léptek.

A gazdaság új struktúrájának, szabályozásának kialakulása a társadalom életében folyamatos átrétegződéssel, *konfliktusokkal* járt együtt. A hagyományosan *liberális* gazdasági szemlélet és politikai ideológia *válaszút* elé érkezett: egy része a nagyvállalatok stratégiájával és egyúttal hatalmával – a tökéletlen verseny szellemében – megbékélt, de az államnak a magángazdaságba való behatolását még hosszú ideig elutasította; a radikális – a társadalmi konfliktusokat feloldani kívánó – szárny a nagyvállalatok magánhatalmát és a politikába, a közhatalomba való behatolását tartotta károsnak. Nem tehetett mást, minthogy a nagyvállalatokkal szembeni állami beavatkozást hívta segítségül. Miként a töredékesen felvázolt történeti részből is kiderült, az antitrust jog e törekvés, az állami beavatkozás szülötte.

Tilalmi a gazdaság és az egyes iparágak koncentráltságát kívánják csökkenteni, elsősorban a koncentrációt „indokolatlanul” emelő monopolizálási törekvésekkel szemben. Természetes, hogy a „gáton” a koncentráció hullámai átcsapnak. Láthattuk: amikor a kartellizálás, a trösztök álltak az előtérben, kialakultak a részvények megszerzésével járó holding társaságok; a részvények megszerzése útján létrehozott horizontális fúziók tilalma esetén a koncentráció a vagyontárgy megszerzésével járt és a vertikális fúziókban jelentkezett; mindezek megtiltása a konglomerátumokat eredményezte. De ez természetes is. A „gát” nem azért született, hogy a hullámokat mederben tartsa, csak a monopolizálási törekvések hullámaint igyekszik megtörni. Ez sem könnyű feladat – az antitrust többször bele is bukott –, hiszen a hullámok nehezen különböztethetők meg.

Az antitrust jog – hatékonyságától eltekintve is – az állami beavatkozás *közvetett, másodlagos* eszköze.

Amellett, hogy nem a makroökonómia szintjén történő beavatkozás, a gazdasági versenyt is közvetetten és másodlagosan érinti. A piacot a modern gazdaság több ponton kikapcsolta, de létezik. Így a verseny is. A versenyt azonban nem kizárólag és nem is elsődlegesen a piaci struktúra koncentráltságának jellege, hanem az eladók és a vevők közti *piaci erőviszony* teszi lehetővé. Ha a piaci erőviszony az eladók egymás közti, de a vevőkért való versenyében jelentkezik, akkor a piaci struktúra koncentráltsága másodlagos jelentőségű.¹⁰ A U. S. Steel egy oligopolista iparág legnagyobbika, de versenyez a vevői-

¹⁰ A verseny ilyen értelmezését ld.: *Kornai*: 316–18. o., a piaci erőviszony típusaira, a nyomás és a szívás állapotára ld.: 247–366. o. Az amerikai irodalom döntően a tökéletes vagy tökéletlen

ért: esetleg a General Motors-ért, amely egy másik oligopolista iparág hatalmása. De a General Motors is versenyben áll riválisaival, a Ford és a Chrysler cégekkel – és bizonyos fokig más iparágak tartós fogyasztási cikkeket termelő vállalataival is – a nem koncentrált, atomisztikus piacon levő vevőkért. Ez az a verseny, amely valóban differenciál és az eladói koncentrátságot befolyásolja. Az antitrust jog erre a versenyre kevés hatást gyakorol.

Közvetett és másodlagos az a mód is, ahogyan az antitrust jog a társadalmi konfliktusok megoldásában részt vesz. A konfliktusok szenvedő felei kezdetben a farmerek voltak, később a kiskereskedők, a kisvállalkozók váltak azzá. De rájuk a koncentrált gazdaságban is szükség van; nem meghatározói, mégis jellemző szereplői a gazdasági életnek. Ezért bizonyos szempontból nemcsak lehet, de szükséges is azzal érvelni, hogy „A General Motors, Standard Oil, Ford, General Electric, U. S. Steel, Chrysler, Texaco, Gulf, Western Electric és a du Pont világán kívül ott van még a független kiskereskedők, farmerek, cipészek, bukmékerek, kábítószkereskedők, lepénysütők, vagy kocsik és kutyamosó vállalkozások világa is.”¹¹ A kisvállalkozások támogatása – többek közt a konfliktusok megoldása érdekében – sok vonatkozásban szükséges. Ezt azonban az állami beavatkozás nem az antitrust jog eszközeivel, hanem a szabályozás eltérő módszereivel érheti és éri el.¹²

Mégis többször találkozhattunk azzal, hogy az antitrust jogalkotás és jogalkalmazás mögött a kisvállalkozás, a „kis önálló” versenyének védelme húzódott meg. Az antitrust jog ugyanis a társadalmi konfliktusmegoldás, a rendszerstabilitás megvalósításának nagymértékben ideologikus eszköze. Valóban a „... valósághoz közelebb szeretné hozni azt, amit az ország évek óta csak színlel: a kompetitív gazdaságot”; s ha ez egy kicsit is sikerül, akkor az „... hatalmas lépés lehet annak az érzésnek a megszüntetésére, hogy az egyén számára már nincsen lehetőség, és hogy a nemzet gazdasági életét mindig is kevesen fogják uralni.”

Az antitrust jog közel kilencven éves története bizonyítja, hogy a legtöbb sikert e téren érte el: a verseny liberális – de hamis – politikai tradíciója mellé ugyanilyen *jogi tradíciót* teremtett.

verseny, a piaci struktúrák koncentrátságának típusaival foglalkozik; e téren is kivételes jelenség Galbraith, aki az oligopolista piaci struktúra ellensúlyozó erőit – a szakszervezeteket, a nagy kereskedelmi hálózatokat és a piac kereslet-kínálat viszonyait – vizsgálta. in: *Galbraith*, John Kenneth: *American Capitalism*, 2nd ed. Houghton Mifflin co., Boston, 1956. 108–153. o.

¹¹ *Galbraith*, John Kenneth: Az új ipari állam, KJK, Budapest, 1970. 410. o.

¹² Pl. a mezőgazdaság – többek közt ártámogatással megvalósuló – állami szabályozásával, vagy a kisvállalkozás széles körű támogatásával. Ez utóbbi fontosabb vonásaira, a Small Business Act-re ld.: *Kaysen–Turner*: 229–231. o.

1. táblázat

A jelentett és a megtámadott fúziók számának alakulása
1914–1969 közt az iparban és a bányászatban

Év	Fúzió	Eljárások		Év	Fúzió	Eljárások	
		Im.	FTC			Im.	FTC
1914	39	–	–	1942	118	1	–
1915	71	–	–	1943	213	–	–
1916	117	–	–	1944	824	–	–
1917	195	1	–	1945	333	1	–
1918	71	–	1	1946	419	–	–
1919	438	–	4	1947	404	–	–
1920	760	–	–	1948	223	–	–
1921	487	–	2	1949	126	2	–
1922	309	–	–	1950	219	–	–
1923	311	–	1	1951	235	–	–
1924	368	–	–	1952	288	–	1
1925	554	–	–	1953	295	–	–
1926	856	3	–	1954	387	–	2
1927	870	1	1	1955	683	5	3
1928	1058	–	2	1956	673	6	12
1929	1245	2	1	1957	585	1	6
1930	799	–	–	1958	589	5	3
1931	464	–	–	1959	835	10	3
1932	203	–	–	1960	844	11	13
1933	120	–	1	1961	954	18	2
1934	101	–	1	1962	853	12	1
1935	130	2	–	1963	861	7	5
1936	126	–	–	1964	854	15	3
1937	124	–	–	1965	1 008	18	11
1938	110	–	–	1966	995	13	12
1939	87	–	–	1967	1 496	10	7
1940	140	1	–	1968	2 407	24	10
1941	111	2	–	1969	2 246	20	11
Összesen					29 732	191	118

Forrás: Reid. 152. o.

2. táblázat

Az antitrust ügyekben kiszabott és
letöltött szabadságvesztések száma, tartama
1890–1974 közt

Időszak	Szabadságvesztés	Tartama	A vétség jellege
1890–1894	–		
1895–1899	–		
1900–1904	–		
1905–1909	–		
1910–1914	1	4 óra	munka
1915–1919	3	4 óra	munka
		1 év	munka
		1 év	munka
1920–1924	5	1 év	árrögzítés-munka
		10 nap	munka
		10 hónap	munka
		8 hónap	munka
		1 év	munka
1925–1929	3	6 hónap	munka
		6 hónap	árrögzítés-munka
		10 nap	árrögzítés (erőszak)
1930–1934	6	3 hónap	monopolizálás (erőszak)
		6 hónap	monopolizálás (erőszak)
		6 hó–2 év	árrögzítés (erőszak)
		2 év	árrögzítés (erőszak)
		2–5 hónap	árrögzítés-munka
		3–6 hónap	munka (erőszak)
1935–1939	1	1 év	munka (erőszak)
1940–1944	–		
1944–1949	–		
1950–1954	2	6 hónap	árrögzítés-munka
		9 hónap	árrögzítés-munka
1955–1959	2	90 nap	árrögzítés-munka
		1 év	árrögzítés-munka
1960–1964	2	30 nap	árrögzítés
		30 nap	árrögzítés
1965–1969	2	1–60 nap	árrögzítés
		6 hónap	árrögzítés
1970–1974	6	3 hónap	árrögzítés (fenyegetés)
		1 hónap	árrögzítés
		9 hónap	árrögzítés
		70 nap	árrögzítés
		90 nap	árrögzítés
		1 hónap	árrögzítés

Forrás: Posner: 33. o.

3. táblázat

Az Igazságügyminisztérium által
indított büntető és polgári perek 1890–1974 közt

Időszak	Eljárások		Összesen
	Büntető	Polgári	
1890–1899	10	5	15
1900–1909	17	25	42
1910–1919	68	58	126
1920–1929	83	38	121
1930–1939	48	32	80
1940–1949	147	211	358
1950–1959	181	164	345
1960–1969	276	126	402
1970–1974	170	64	234
Összesen	1000	723	1723

Forrás: Posner: 25. o.

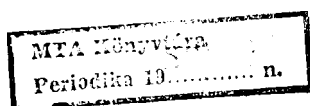
4. táblázat

A magánszemélyek és vállalatok által
indított háromszoros kártérítési perek 1937–1974 közt

Időszak	Keresetek	
1937–1945	1874	
1955–1959	1144	
1960–1964	3354	Ebből 1919 az elektromos készülékeket gyártó iparban
1965	446	
1966	444	
1967	536	
1968	659	
1969	740	
1970	877	
1971	1003	
1972	1203	
1973	1089	
1974	1162	

Forrás: Posner: 34. o.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Műszaki szerkesztő: Sándor István
A kézirat nyomdába érkezett: 1979. I. 11. – Terjedelem: 22,75 (A/5) ív
79.6671 Akadémiai Nyomda, Budapest – Felelős vezető: Bernát György



TARTALOMJEGYZÉK

Friss István 1903—1978	255
Weltner Andor 1910—1978	259
Román Zoltán: Iparfejlesztés és iparpolitika	261
Ustor Endre: A legnagyobb kedvezmény záradéka és a fejlődő országok kereskedelme	275
Sáránci Imre: A jogi továbbképzés, a Jogi Továbbképző Intézet	297
Hamza Gábor: Tudományos szeminárium a KGST jogintézményeiről	315
Mádl Ferenc: A külgazdasági kapcsolatok újrászabályozása Magyarországon 1968- től napjainkig	319
Forgács Katalin: Adatok, tények és egy dokumentum Ausztria gazdaságáról	351
Sárközy Tamás: A gazdasági nagyszervezetek jogalanyisága	361
Herédi István: A szocialista gazdaság intézményi berendezésének eredeti, módosított és új felfogása	389
Hanák András: A gazdasági verseny és jogi szabályozása a fejlett tőkes országokban	463

Megjelent: 1979. VI. 26.

Index: 26.264